

Fachbereich Medien

Erörterung einer Gehaltsobergrenze im europäischen Spitzenfußball
im Hinblick auf die Chancengleichheit
in der UEFA Champions League

- eingereicht als Bachelorarbeit -

Hochschule Mittweida - University of Applied Sciences (FH)

Eingereicht von: Dustin Werk

Erstprüfer: Prof. Dr. Otto Altendorfer

Zweitprüfer: Martin van de Flierdt

Mittweida - 2009

Bibliographische Beschreibung und Referat

„Werk, Dustin:

Erörterung einer Gehaltsobergrenze im europäischen Spitzenfußball im Hinblick auf die Chancengleichheit in der UEFA Champions League
- 2009 - 51 S.

Mittweida, Hochschule Mittweida (FH), Fachbereich Medien, Bachelorarbeit“

„Referat

Die Bachelorarbeit erörtert die wirtschaftlichen Voraussetzungen und Leistungen der europäischen Topvereine aus den Ligen aus Deutschland, Spanien, England, Italien und Frankreich.

Ziel der Arbeit ist es herauszufinden, ob eine Gehaltsobergrenze die Wettbewerbsausgeglichenheit in der Champions League erhöhen kann.

Im Laufe der Arbeit werden die wirtschaftlichen Voraussetzung jeder Liga analysiert und auf das sportliche Geschehen in der Champions League projiziert.

Zudem erfolgt eine Schilderung des UEFA-Lizenzierungsverfahrens und der rechtlichen Möglichkeiten zur Einführung einer Gehaltsobergrenze.

Hauptbestandteil der Bachelorarbeit wird die Analyse der Salary Caps aus den USA und deren Anwendung auf die europäischen Fußballligen sein.

Inhaltsverzeichnis

Bibliographische Beschreibung und Referat.....	II
Inhaltsverzeichnis.....	III
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis.....	V
Abkürzungsverzeichnis.....	VI
Danksagung.....	VII
1 Einleitung und Ziel	1
2 Salary Cap - Was ist das?	4
2.1 Problemstellung und Gegebenheiten.....	5
2.2 Die NBA und NFL	5
3 Die UEFA Champions League – Prestige und Goldgrube.....	8
3.1 Entwicklung der Champions League	8
3.2 Wettbewerbsausgeglichenheit in der Champions League	9
4 Markt und Situation.....	11
4.1 Marktvolumen und Umsatz	11
4.1.1 Erfolg gemessen am Umsatz	12
4.1.2 Einnahmequelle Spieler	14
4.1.3 Einnahmequelle Fernsehen	15
4.1.4 Einnahmequelle Sponsoring	17
4.1.5 Einnahmequelle Spieltag	19
4.1.6 Break-Even-Point.....	21
4.2 Wettbewerbsausgeglichenheit und Leistungsdichte	22
4.3 Die Vereine	25
4.3.1 Chelsea London	25
4.3.2 Real Madrid.....	25
4.3.3 Bayern München.....	27
4.3.4 FC Barcelona	28
4.4 Gehaltsausgaben	28
5 Möglichkeiten und Arten des Salary Cap.....	31
5.1 Kurze Erläuterung des Salary Cap am Beispiel USA	31
5.1.1 Rechtliche Regelung.....	32
5.2 Verschiedene Arten der Salary Cap	32
5.2.1 Hardcaps und Softcaps.....	32

5.2.1.1	Die Hardcap	33
5.2.1.2	Die Softcap.....	34
5.2.1.3	Die Ausnahmen.....	34
5.2.2	Fazit	35
5.3	Erste Versuche einer Salary Cap.....	35
5.4	Realistische Art der Salary Cap für den europäischen Fußballmarkt	36
5.4.1	Salary Cap abhängig vom Umsatz – relative Obergrenze	36
6	UEFA-Lizenzierungsverfahren	38
6.1	Ziele der Lizenzierung.....	39
6.2	Vereinseigentümer und Schuldensituation	40
6.2.1	Situation in England	41
6.2.2	Situation in Spanien	42
6.2.3	Situation in Deutschland – Die 50+1 Regel	42
6.2.4	Das Lizenzierungsverfahren der DFL	44
6.2.5	Die UEFA-Lizenzierung.....	45
6.3	Fazit	47
7	Rechtliche Möglichkeiten und Prüfung der Rechtmäßigkeit	48
7.1	Verstoß gegen Art. 81 EGV	48
7.2	Mögliche restriktive Anwendung des Kartellrechts	49
8	Fazit.....	50
Literatur- und Quellenverzeichnis.....		VIII
Erklärung zur selbständigen Anfertigung.....		XVI

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

<i>Abbildung 1:</i>	Umsatzentwicklung der fünf großen Ligen	12
<i>Abbildung 2:</i>	Gesamtumsätze der Vereine 2007/08.....	13
<i>Abbildung 3:</i>	Vergleich der Fernsehgelder 2007/08	16
<i>Abbildung 4:</i>	Sponsoreneinnahmen und Sonstige Erlöse 2007/08	18
<i>Abbildung 5:</i>	Entwicklung des Zuschauerschnitt	
	der fünf großen Ligen	19
<i>Abbildung 6:</i>	Durchschnittliche Ausgaben eines Fußballfans für ein	
	Merchandising Artikel innerhalb eines Jahres	20
<i>Abbildung 7:</i>	Gewinn- und Verlustrechnung	
	der europäischen Topligen.....	21
<i>Abbildung 8:</i>	Lohn- und Gehaltskosten	
	in den europäischen Topligen	29
<i>Tabelle 1:</i>	Abschneiden der Ligen in der Champions League	
	von 2003/04 bis 2007/08	10
<i>Tabelle 2:</i>	Überblick Fernseh- und Sponsoreneinnahmen.....	18
<i>Tabelle 3:</i>	Verdienst in der Champions League seit 1999/2000	24
<i>Tabelle 4:</i>	Verhältnis von Lohn- und Gehaltskosten zum Umsatz	30
<i>Tabelle 5:</i>	Sportarten und Regionen mit Gehaltsobergrenze	31
<i>Tabelle 6:</i>	Pro und Contra zur 50+1-Regel	44

Abkürzungsverzeichnis

NBA	National Basketball Association
NFL	National Football League
DFL	Deutsche Fußball Liga GmbH
UEFA	Union of European Football Associations
FIFA	Fédération Internationale de Football Association
DFB	Deutscher Fußball Bund e.V.
USA	Vereinigte Staaten von Amerika
K.O.	Knock Out

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich meinen Dank aussprechen. Besonders Dank gilt dabei Herrn Martin van de Flierdt für die Betreuung dieser Arbeit, seine inhaltlichen Ideen und kreativen Anregungen.

Zudem bin ich Herrn Prof. Dr. Otto Altendorfer von der Hochschule Mittweida (FH) - University of Applied Sciences für Anmerkungen und richtungsweisende Empfehlungen dankbar.

Speziellen Dank verdienen meine Familie und meine Freunde für das Korrekturlesen, die inspirierenden Diskussionen und ihre moralische Unterstützung.

Mittweida, 31.08.2009

Dustin Werk

1 Einleitung und Ziel

In der UEFA Champions League treten die Besten europäischen Fußballvereine gegeneinander an, um am Ende ihren Meister zu krönen. Die Champions League gilt sowohl im sportlichen Prestige als auch im finanziellen Sektor als die wichtigste und lukrativste Veranstaltung für europäische Fußballklubs.

Ein Blick auf die Titelträger und Finalisten der letzten zwölf Jahre offenbart, es sind meist auch die reichsten Fußballklubs der Welt. Hierzu zählen beispielsweise die englischen Teams Manchester United, FC Liverpool, Chelsea London und Arsenal London, sowie die spanischen Klubs Real Madrid und FC Barcelona. Einzig das Finale 2004 zwischen dem Sieger FC Porto und dem AS Monaco stellt eine Ausnahme dar. Ansonsten belegen die Sieger durchweg die Top 10 der reichsten und größten Fußballklubs. Ein Zufall?

Die wohlhabendsten Vereine können sich die besten Spieler kaufen und ihnen Gehälter in Millionenhöhe zahlen. Die Topstars der Fußballszenen spielen in den Ligen, die ihren Vereinen die meisten TV-Gelder zahlen. Folglich ist da auch das meiste Geld. Dabei sollte nicht vergessen werden, dass viele Vereine hoch verschuldet sind und nach deutschem Lizenzrecht längst nicht mehr existieren dürften. Ist das noch fairer sportlicher Wettbewerb?

Der Geschäftsführer der Deutschen Fußball Liga DFL, Christian Seifert, kritisierte in der „Bild“ vom 30. Mai 2009 die Schuldenmentalität in den Ländern wie Spanien, England und Italien. Er sehe es „sehr kritisch, dass manche Klubs für Spielerkäufe viele Millionen Euro an Schulden anhäufen, die sie wohl niemals zurückzahlen können. Für mich ist das Finanzdoping, das den sportlichen Wettbewerb um die UEFA-Trophäen verzerrt und gefährdet.“ Deshalb könne er auch auf einen deutschen Sieger in der Champions League verzichten, so lange das bedeutet, dass der Verein Milliardenschulden machen müsse. „Wenn alle Klubs nur ausgeben könnten, was sie tatsächlich haben, dann hätten wir in den letzten fünf Jahren mehr als einmal ein deutsches Team im Champions League Finale gehabt.“

Diese Bachelorarbeit soll klären, inwieweit eine Limitierung der Ausgaben für Spieler, dem europäischen Fußball wieder mehr Chancengleichheit verschaffen kann. Kann die Einführung einer Gehaltsobergrenze der

Champions League wieder zu einem sportlichen Wettkampf und nicht zu einem wirtschaftlichen Wettrüsten verhelfen? Werden auch wieder andere Vereine eine realistische Chance haben, in der höchsten europäischen Spielklasse ein Wörtchen mitzureden?

Die These lautet: Eine Gehaltsobergrenze im europäischen Fußball wird den sportlichen Wettbewerb und die Chancengleichheit enorm aufwerten.

Der Ausgangspunkt dieser Arbeit ist die derzeitige Situation im europäischen Fußball. Viele Funktionäre haben sich zum Thema der Gehaltsentwicklung für Profifußballer geäußert. Aufgrund dieser aktuellen Situation und Diskussion über die Einführung einer Gehaltsobergrenze, ist die Idee für diese Arbeit entstanden.

Dafür ist es erforderlich zu erklären, was eine Salary Cap ist und wo sie bereits Anwendung findet. In Kapitel 2 werden die Unterschiede zwischen den Strukturen aus dem US-amerikanischen Sport und denen aus dem europäischen Fußball aufgezeigt. Als Beispiele dienen die National Football League und die National Basketball Association.

Um die Bedeutung der Champions League für Fußballvereine besser bewerten zu können, erfolgt in Kapitel 3 ein Überblick über die Entwicklung der Champions League. Dabei wird auf die sportliche Unausgeglichenheit in der Champions League eingegangen.

In Kapitel 4 dieser Bachelorarbeit wird auf die wirtschaftlichen Voraussetzungen und Leistungen der Spitzenvereine eingegangen. Dies ist erforderlich, um so die Situation des aktuellen Geschehens im Fußball zu verdeutlichen und einen eventuellen Zusammenhang zwischen dem Erfolg in der Champions League und hohen Umsätzen festzustellen.

Aufgrund des begrenzten Umfangs dieser Arbeit beziehen sich die Analysen im Speziellen auf die Saison 2007/2008. Hierfür wurden die von dem Beratungsunternehmen Deloitte & Touche erhobenen Zahlen und Daten verwendet, um so einen Überblick über die wirtschaftlichen Leistungen der fünf großen Ligen in Europa zu geben.

In Kapitel 5 werden die in den USA angewandten Salary Caps erklärt und auf den europäischen Fußball übertragen und bewertet. Dieses Kapitel stellt einen zentralen Punkt dieser Arbeit dar und soll die Probleme bei der Findung einer fairen Gehaltsobergrenze anschaulich darstellen.

Um die Gehaltsobergrenze einführen zu können, müssen verschiedene Hürden aus dem Weg geräumt werden. Dazu zählen die rechtlichen Vor-

aussetzungen in der Europäischen Union als auch das Lizenzierungsverfahren der Europäischen Fußball Union. Diese werden in den Kapiteln 6 und 7 erläutert.

2 Salary Cap - Was ist das?

Die Salary Cap beschreibt die Gehaltsobergrenze für Sportmannschaften. Hierbei kann es sich um das Budget für die gesamte Mannschaft oder das Maximalgehalt für einzelne Spieler handeln.¹

Beides gilt als Methode, um Kosten zu senken und die Wettbewerbschancen für alle Vereine auszugleichen². Gerade in der heutigen Zeit mit hohen Gehältern für Fußballer, der Weltwirtschaftskrise, den immens teuren Ticketpreisen und Millionen an Fernsehgeldern, könnte eine Gehaltsobergrenze dem Einhalt gebieten. Wirtschaftliche Gegebenheiten könnten nicht unbegrenzt in Spielermaterialien investiert werden.

So könnten auch weniger finanzstarke Klubs gute Spieler verpflichten. Dadurch steigt nicht nur das Niveau und die Attraktivität der Liga, sondern auch die Konkurrenzfähigkeit. Denn die Topmannschaften könnten nicht mehr einen teuren Star nach dem Anderen verpflichten mit der Absicht ihn auf die Bank zu setzen, um so die Gegner zu schwächen.³

Fußballmanager tendieren dazu, einem durchschnittlichen Spieler, der die Mannschaft voranbringen könnte, zu viel Gehalt zu zahlen. Diese Auffassung teilt auch Michael Preetz, Geschäftsführer Sport von Fußballbundesligist Hertha BSC Berlin. In einem Interview mit „Morgenpost Online“ am 23.07.09 sagte Preetz: „Die Preisklasse Spieler, die einst drei Millionen kostete, ist inzwischen leicht dreimal so teuer. Normal sind solche Summen mitunter nicht mehr.“⁴

Danach könnte geschlussfolgert werden, dass die Salary Cap die hohen Gehälter für die absoluten Topstars wie Michael Ballack, der zehn Millionen Euro pro Jahr verdient⁵, zwar nur geringfügig senkt, aber das Gehalt eines Durchschnittsspielers auf ein gemäßigteres Niveau zurück gehen würde.

Eine Gehaltsobergrenze würde den europäischen Fußball wieder auf gesündere Beine stellen und den Schuldenstand vieler Vereine wieder verringern.

¹ vgl. Klingmüller, Angela: Collective Bargaining Agreements und Salary Caps im US-Profisport, 11/2005, www.arnekesiebold.de/uploads/media/11-05.pdf, 18.08.09

² vgl. Dietl, Helmut / Lang, Markus / Rathke, Alexander: The Effect of Salary Caps in Professional Team Sports on Social Welfare, Januar 2008, Seite 3

³ vgl. Dietl, Helmut / Lang, Markus / Rathke, Alexander: The Effect of Salary Caps in Professional Team Sports on Social Welfare, Januar 2008, Seite 2

⁴ vgl. Stolpe, Daniel: Preetz kritisiert Gehälter, 23.07.09, www.morgenpost.de, 12.08.09

⁵ vgl. Ballack rechtfertigt sein Gehalt, 07.03.07, www.welt.de, 18.09.07

2.1 Problemstellung und Gegebenheiten

Eine Einführung der Salary Cap macht nur Sinn, wenn alle Ligen und Nationen daran teilnehmen. Sollte nur eine Liga eine Gehaltsobergrenze einführen, würden viele Spieler vermutlich die Liga wechseln, da dort weiterhin die hohen Gehälter gezahlt werden. Somit würde die Liga mit einer Gehaltsobergrenze geschwächt werden.

Ein großes Problem stellen die unterschiedlichen Strukturen der Ligen aus den USA und denen aus Europa dar. Diese Unterschiede werden im Folgenden aufgezeigt und sollen bei der Überprüfung der Anwendbarkeit der Gehaltsobergrenze in Kapitel 5 das Hintergrundwissen bereitstellen.

2.2 Die NBA und NFL

Es spielen 30 Teams⁶ in der National Basketball Association (NBA) und 32 in der National Football League (NFL)⁷, die ohne Auf- und Abstieg agieren.⁸

Das Ligasystem in den USA ist grundlegend anders als das in Europa bekannte System mit Auf- und Abstiegen. Die Ligen in den USA werden als „unincorporated non-profit Association“ geführt. Diese Rechtsform kommt dem deutschen nichtrechtsfähigen gemeinnützigen Verein am nächsten.⁹

Die Liga sieht sich als Kooperation, in der sich Teams zusammenschließen, um einen Wettbewerb auszutragen.

An der Spitze der Klubs, stehen die Besitzer. So ist es in den USA üblich, dass ein Klub nicht als Verein, wie er in Europa genannt wird, sondern als Franchiseunternehmen gilt. Um am Ligabetrieb teilnehmen zu können, muss ein Team eine gültige Lizenz für die bestimmte Liga aufweisen. Diese Lizenz erwirbt im Regelfall eine Person, die dann zum Besitzer des Teams, also der Franchise wird.¹⁰

Dabei behält sich die Liga das Recht vor, durch Abstimmung und einer nötigen $\frac{3}{4}$ -Mehrheit, den Neukauf einer Lizenz zu verhindern.¹¹

Die Besitzer einer Lizenz sind dazu aufgefordert ihr Engagement im Interesse des sportlichen Wettbewerbs und im Sinne der Liga zu führen. Auch

⁶ vgl. Teams in der NBA, www.nba.com, 18.09.09

⁷ vgl. Teams in der NFL, www.nfl.com, 18.09.09

⁸ vgl. Jochim, Christian, Kartellrechtliche Probleme des US-Amerikanischen Ligasport, Seite 2, 2000/2001 www.sportundrecht.de/studarbeiten/jochim.pdf, 18.08.09

⁹ ebenda

¹⁰ vgl. Jochim, Christian, Kartellrechtliche Probleme des US-Amerikanischen Ligasport, Seite 9, 2000/2001, www.sportundrecht.de/studarbeiten/jochim.pdf, 18.08.09

¹¹ vgl. Jochim, Christian, Kartellrechtliche Probleme des US-Amerikanischen Ligasport, Seite 12, 2000/2001, www.sportundrecht.de/studarbeiten/jochim.pdf, 18.08.09

müssen genügend finanzielle Ressourcen und wirtschaftliche Erfahrung vorhanden sein, um sein Profiteam zu führen. Die Städte, die die Franchises beheimaten, müssen auch gewisse Kriterien, wie Fanaufkommen und Infrastruktur erfüllen.

So ist es auch möglich, dass Franchiseunternehmen den Standort wechseln ihren Namen allerdings beibehalten.¹²

Auf- und Abstieg in unterklassige Ligen, wie es aus Europa bekannt ist, gibt es nicht. So spielen im Regelfall jedes Jahr die gleichen Teams in der Liga.¹³

Ein weiterer Unterschied ist die Akquirierung neuer junger Spieler. In Deutschland gibt es ein breites Angebot an Sportvereinen, die auch im Breitensport in Ligen organisiert sind. Sportler bis zum Alter von 19 Jahren spielen in der Regel in Jugendmannschaften und werden so an den Männer- bzw. Frauenbereich herangeführt. Die Profivereine verfügen ebenfalls über Jugendmannschaften. Hat ein Jugendspieler in einem Spitzenverein genügend Talent, so kann er es bis in den Profikader schaffen.

In den USA spielen die Sportler in der Regel für ihre Schule. Hier ersetzt die Schule die Sportvereine. Nach der Schule wechseln die Sportler auf das College, wo sie von den Talentspähern der Klubs beobachtet werden. Am Ende jeder College-Saison findet die so genannte Draft¹⁴ statt. Bei der Draft dürfen sich die Teams, je nach ihrem Abschneiden aus der vorangegangenen Saison, einen Spieler auswählen, über den sie dann die Transferrechte verfügen. Die sportlich schlechteste Mannschaft darf zuerst wählen. Durch dieses System erhalten die schlechten Mannschaften die besten Spieler jedes Jahrganges.

Im Gegensatz zum Brauch Spieler von anderen Vereinen für eine bestimmte Summe, dem Marktwert des Spielers in etwa entsprechend, abzu kaufen, tauschen die Klubs in den USA ihre Spieler. Als Tauschobjekte können ein oder mehrere Spieler dienen. Es besteht aber auch die Möglichkeit, die eigene Position beim Draft gegen einen Spieler zu Tauschen. Das Prinzip des Kaufens eines Spielers gibt es in den USA nicht. Dabei hat ein Spieler meist kein Mitspracherecht und muss zu dem Team wechseln. Nur wenige Spieler besitzen eine entsprechende Klausel im Vertrag, die ein Weltauschen ohne Zustimmung des Spielers nicht gestattet.

¹²vgl. Jochim, Christian, Kartellrechtliche Probleme des US-Amerikanischen Ligasport, Seite 15, 2000/2001, www.sportundrecht.de/studarbeiten/jochim.pdf, 18.08.09

¹³ vgl. Gleichen Teams in der NBA, www.nba.com, 18.08.08

¹⁴ vgl. NBA Draft, <http://www.nba.com>, 18.08.09

Dieses Prinzip der Franchises und dem käuflichen Erwerb der Lizenzen am Spielbetrieb unterscheidet sich maßgeblich vom Ligaverband aus Europa. Als repräsentatives Beispiel dient hier die Fußball-Bundesliga.

Der deutsche Vereinsprofifußball ist unterteilt in drei Ligen¹⁵. Die 1. Bundesliga, 2. Bundesliga und 3. Liga, wobei die Bundesliga die höchste Spielklasse ist. In der 1. und 2. Liga spielen jeweils 18, während in der Dritten Liga 20 Vereine antreten und um Auf- und Abstieg spielen. Im Gegensatz zu den amerikanischen Ligen, wechseln die Teams in jeder Liga, jedes Jahr.

Dieser Umstand erschwert die Einführung einer Gehaltsobergrenze, da Aufsteiger in die Bundesliga in der Regel nicht über ähnliche hohe Personalbudgets verfügen, wie die etablierten Bundesligisten.

Ebenso spielt das Akquirieren neuer Spieler bei der Umsetzung einer Gehaltsobergrenze eine Rolle. In den USA erhält jeder Klub die Möglichkeit einen guten Spieler zu verpflichten, während in Europa das Ausbilden des eigenen Nachwuchses eine viel entscheidendere Rolle einnimmt.

Diese Unterschiede machen deutlich, dass das System der US-amerikanischen Profiligen ein ganz anderes als das in Europa bekannte und angewandte.

¹⁵vgl. Unterteilung der Fußballligen, www.kicker.de, 07.08.09

3 Die UEFA Champions League – Prestige und Goldgrube

In diesem Kapitel soll die Bedeutung der UEFA Champions League erläutert werden. Es soll verdeutlicht werden, warum der Erfolg in der Champions League für alle Vereinsmannschaften der größtmögliche ist und wie-so die Vereine Millionen investieren, um diesen Wettbewerb zu gewinnen.

Die Topvereine sehen die Champions League als den wichtigsten aller Titel an. Dies lässt vermuten, dass die nationale Meisterschaft nur ein Sprungbrett zum Erfolg in der Champions League darstellt.

Dabei spielen aber nicht nur sportliche Aspekte eine Rolle. Bei der Teilnahme an der Champions League können die Vereine mit mehr als 15 Millionen Euro Einnahmen planen¹⁶. Daher bedeutet die Teilnahme für viele Vereine die Sicherung der wirtschaftlichen Existenz.

3.1 Entwicklung der Champions League

Die UEFA Champions League ist ein jährlich ausgetragenes Turnier bei dem die beste Vereinsmannschaft Europas ermittelt werden soll.¹⁷

Seinen Ursprung nahm der Wettbewerb im Jahr 1955 beim erstmalig ausgetragenen Europapokal der Landesmeister.¹⁸

Seit dem Beginn der ersten Austragung hat sich der Europapokal der Landesmeister zum wichtigsten Pokal auf kontinentaler Ebene entwickelt.

Gerade in den frühen Jahren war die TV-Präsenz allerdings noch sehr begrenzt. Nur wenige Mannschaften aus wenigen Nationen nahmen überhaupt teil. Bis 1992 war die Teilnahme gar nur den jeweiligen Landesmeistern vorbehalten. Des Weiteren war der Wettbewerb von der ersten Runde an ein K.o.-Turnier. Die Anzahl der Spiele und somit auch die Prämien waren nicht planbar. Der finanzielle Erfolg auf europäischer Bühne lag weiter unter dem aus den heimischen Ligen.

Mit der Saison 1992/93 änderte die UEFA den Namen auf Champions League und die Europäisierung des Wettbewerbs nahm seinen Lauf.¹⁹

17 Jahre später hat sich die Champions League zum Premiumprodukt im Fußball entwickelt. Mit weltweiten Übertragungen, Prämien und TV-Geldern in Millionenhöhe, ist die Champions League zum wohl größten jährlichen Fußballturnier der Welt avanciert.

¹⁶ vgl. Höhmann, Ingmar: Bremen spielt um Einnahmen, 20.05.09, www.handelsblatt.com, 18.08.09

¹⁷ vgl. Reglement der UEFA Champions League 2008/09

¹⁸ vgl. Austragungsbeginn Champions League, 20.05.08, www.uefa.com, 12.08.09

¹⁹ vgl. Namensänderung Champions League, 20.05.08 www.uefa.com, 12.08.09

Spieler wechseln Vereine, um einmal in der Champions League spielen zu können. Die Manager vieler Klubs gehen große finanzielle Risiken ein und verpflichten teure Spieler, um die Qualifikation für die Champions League zu schaffen. Eine Teilnahme bedeutet TV-Präsenz auf der ganzen Welt. Das steigert den Marktwert des Vereins, was wiederum zu Mehreinnahmen durch Sponsoring führt. So verfolgten 143,6 Millionen Free-TV-Zuschauer aus Deutschland, Italien, Frankreich, England und Spanien die Vorrunde der Champions League 2007/08.²⁰

Jedes Jahr geben die Topmannschaften Europas das Ziel aus, die Champions League gewinnen zu wollen. Als Vereinsfußballer stellt der Champions League Titel den gleichen Stellenwert dar, wie die Fußballweltmeisterschaft für die Nationalspieler.

Für jeden Fußballer ist es der größtmögliche Erfolg auf Vereinsebene.

3.2 Wettbewerbsausgeglichenheit in der Champions League

Ein zentrales Thema dieser Arbeit ist die Wettbewerbsausgeglichenheit in der Champions League.

Letztmalig war im Jahr 2005 ein Verein in Form vom PSV Eindhoven im Halbfinale der Champions League, der nicht aus Italien, Spanien oder England kommt.

Seit 2005 war immer eine englische Mannschaft im Finale.²¹ Der Rückblick auf die letzten Jahre zeigt also, dass in der Champions League eine große Unausgeglichenheit herrscht. So genannte Überraschungsmannschaften gibt es kaum noch. Das Duell „David gegen Goliath“ findet ausschließlich in den Gruppenspielen statt.

Das Zuschauerinteresse besteht darin, zu sehen, welcher Verein der „Giganten“ dieses Jahr den Titel holt. Der Favoritenkreis beschränkt sich auf die gleichen fünf bis sechs Vereine jedes Jahr.

Die Frage ist also, ob eine Gehaltsobergrenze für mehr Ausgeglichenheit sorgen würde und somit wieder andere Vereine, auch aus anderen Nationen, den Weg ins Halbfinale oder gar Viertelfinale schaffen würden.

Die folgende Tabelle soll die englische Dominanz in der Champions League untermauern. Hier werden Leistungen der Vereine aus den fünf großen Nationen bewertet. So wurde für das Erreichen der Vorrunde ein Punkt, für das Achtelfinale drei Punkte, für das Viertelfinale sechs Punkte, für das Halbfinale neun Punkte, den Finaleinzug 14 Punkte und den Finalsieg 19 Punkte vergeben. Die Punkte wurden aufgrund der sportlichen

²⁰ vgl. Hohenauer, Robert: Mehr Spiele, mehr Rechte, mehr Geld?, 14.04.08, www.spiegel.de, 18.08.09

²¹ vgl. Engländer im Finale, www.kicker.de, 18.08.09

Wertigkeit beim Erreichen einer Runde vergeben. So ist das zweimalige Erreichen des Achtelfinals so viel Wert wie einmalig das Viertelfinale. Zweimal im Viertelfinale, ist mehr wert als einmal Halbfinale. Der Sieg im Finale lässt sich jedoch nicht mit zwei Halbfinalteilnahmen gleichsetzen und wird deshalb höher bewertet.

Tabelle 1: Abschneiden der Ligen in der Champions League von 2003/04 bis 2007/08 ²²

Liga	Gesamtpunktzahl	Durchschnitt pro Teilnahme
England	174	9,16
Italien	104	5,47
Spanien	89	4,68
Frankreich	48	4
Deutschland	41	2,93

Wie diese Tabelle verdeutlicht, ist die englische Liga mit großem Abstand die erfolgreichste Liga in der Champions League. Der Punktedurchschnitt macht deutlich, dass jede englische Mannschaft pro Teilnahme immer mindestens das Halbfinale erreicht hat. Die italienischen und spanischen Klubs erreichten im Schnitt nicht einmal das Viertelfinale. Die deutschen Vereine waren regelmäßig im Achtelfinale beteiligt, kamen darüber aber nicht hinaus.

²² vgl. www.kicker.de, eigene Berechnung

4 Markt und Situation

In diesem Kapitel wird dargestellt, wie sich die aktuelle wirtschaftliche Situation des Fußballmarktes in Europa gestaltet. Dabei wird im Speziellen auf die Umsätze und Gehaltskosten der fünf großen Ligen in Europa eingegangen. Diese sind die deutsche Bundesliga, die englische Premier League, die spanische Primera Division, die italienische Serie A sowie die französische Ligue 1. Diese Ligen zeichnen sich durch besonderen Erfolg in den Europapokalwettbewerben aus.

Da gerade die Klubs, die Millionentransfers abschließen können, in der Champions League erfolgreich sind, sollen hier die wirtschaftlichen Leistungen von vier Vereinen erörtert werden. Außerdem werden verschiedene Einnahmequellen miteinander verglichen, um somit die unterschiedlichen finanziellen Voraussetzungen der Ligen klären zu können.

Dazu folgt in diesem Kapitel eine Aufschlüsselung der Umsatztreiber und in groben Zügen die Strukturen der ausgewählten Vereine.

Damit soll deutlich gemacht werden, warum die Spitzenklubs mit ihrem Vermögen und den zahlenden Gehältern die Champions League dominieren. Folgende vier Klubs sollen als Repräsentanten dienen. Der FC Barcelona als aktueller Titelträger, der FC Chelsea als Halbfinalist und Vorjahresfinalist, der FC Bayern als umsatzstarker Verein mit einer vergleichsweise moderaten Gehaltspolitik und Real Madrid als in der Champions League erfolgloser Klub mit den höchsten Gehältern.

Des Weiteren wird auf die Wettbewerbsausgeglichenheit und Leistungsdichte in den einzelnen Ligen eingegangen.

4.1 Marktvolumen und Umsatz

Der Fußballmarkt wächst. Seit der Saison 1996/97 verzeichnen die fünf großen Ligen in Europa ein stetiges Wachstum. Das Beratungsunternehmen Deloitte & Touche schätzt das Marktvolumen im europäischen Fußball auf 14,8 Milliarden. 53,8% entfallen allein auf die fünf Ligen aus England, Deutschland, Spanien, Italien und Frankreich. Die Spitzenposition dabei hat die englische Premier League inne. 1996 mit 685 Millionen Euro Umsatz begonnen, hat sich dieser in der gesamten Liga bis zur Saison 2007/08 fast vervierfacht, wie Abbildung 1 verdeutlicht. Im Umsatz sind alle Einnahmen eines Vereins eingerechnet.

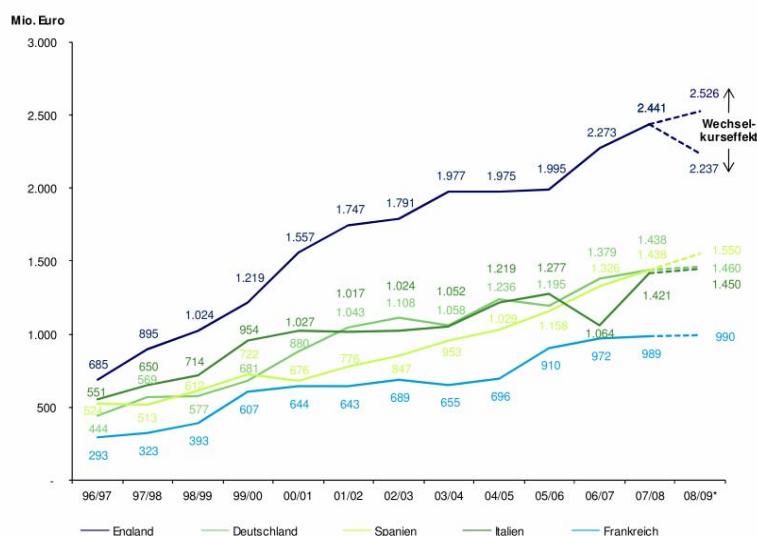


Abbildung 1: Umsatzentwicklung der fünf großen Ligen²³

Mit 2,4 Milliarden Euro Umsatz verdienen die englischen Vereine eine Milliarde mehr als die Zweitplatzierte Nation Deutschland.

Die zweit meisten Einnahmen, 16% des Gesamtumsatzes, nehmen die Nationalen Verbände, die UEFA und der Fußballweltverband FIFA ein. Erst auf den dritten Platz kommen die anderen, europäischen Spitzenligen, die nicht zu den großen fünf Ligen gehören, wie die Eredivisie aus Holland oder die russische Primera Liga. Das heißt, die fünf großen Ligen nehmen dreimal so viel Geld ein, wie die restlichen ersten Ligen aus Europa zusammen. Mit 13% am Gesamtumsatz nehmen sogar die unterklassigen Ligen, ab zweiter Liga abwärts, aus den Top 5 fast so viel ein, wie die ersten Ligen aus dem Rest Europas²⁴.

Fazit: Die englische Liga erfährt einen Boom. Mit ihren wirtschaftlichen Möglichkeiten können sie sich die besten Spieler kaufen und zeigen somit eine spielerische Dominanz auf dem europäischen Kontinent.

4.1.1 Erfolg gemessen am Umsatz

In den Saisons 2007/08 und 2008/09 standen drei englische Vereine im Halbfinale der UEFA-Champions League. Im Finale 2008 spielten zwei englische Klubs gegeneinander. Seit 2005 war immer ein englisches Team im Finale der Champions League. Für Deutschland, als zweitumsatzstärks-

²³ Grafik: Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance, Juli 2009

²⁴ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance, Juli 2009

te Liga, spielte zuletzt Bayer Leverkusen 2002 im Finale. Seitdem stand keine deutsche Mannschaft im Halbfinale. Deutschlands reichster Verein und Rekordmeister Bayern München mit einem jährlichen Umsatz von 295 Millionen Euro²⁵ und damit auf Platz vier der umsatzstärksten Fußballklubs der Welt hat seit 2001 nicht mehr das Halbfinale der Champions League erreicht. Dabei nahmen sie an sieben der acht danach ausgetragenen Wettbewerbe teil.

Manchester United konnte im gleichen Zeitraum zweimal das Finale erreichen und einmal gewinnen (2008), der FC Barcelona siegte 2006 und 2009. Wie die Abb. 2 deutlich macht, stehen beide Vereine auf Platz zwei und drei der umsatzstärksten Klubs der Welt. In der Abb. 2 sind die Vereine je nach ihrer Ligazugehörigkeit farblich differenziert.

Absoluter Spitzenverdiener ist Spaniens Rekordmeister Real Madrid. Mit einem Jahresumsatz in der Saison 07/08 von 366 Millionen Euro nehmen die Madrilenen den Spitzenplatz ein.

Gesamtumsätze 2007/08

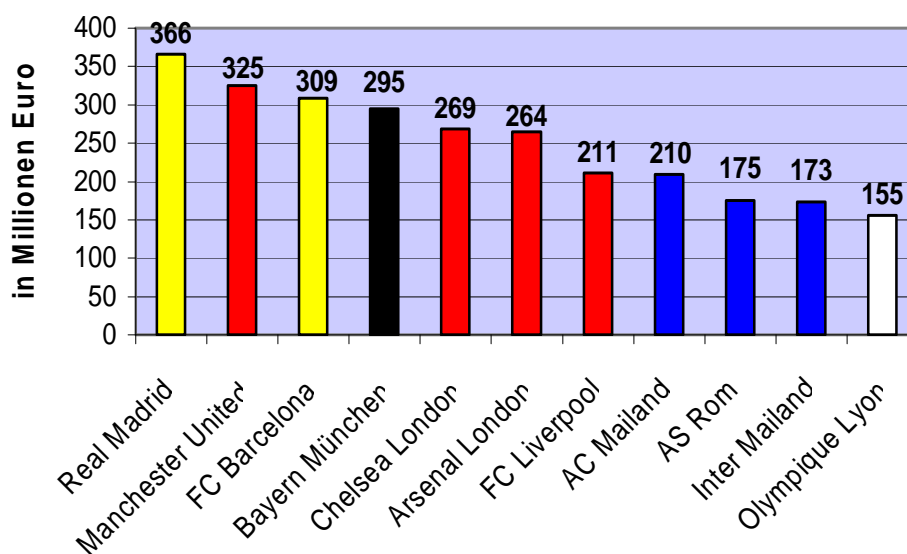


Abbildung 2: Gesamtumsätze der Vereine 2007/08²⁶

Die letzte Halbfinalteilnahme Real Madrids resultiert aus dem Jahr 2003.

Chelsea London, Finalteilnehmer 2008 und Halbfinalist 2009, rangiert auf dem fünften Platz mit einem Gesamtumsatz von 268,9 Millionen Euro.

²⁵ vgl. Deloitte & Touche: Football Money League 2008

²⁶ In Anlehnung an Deloitte & Touche: Football Money League 2008

Anzumerken ist, dass auch die weiteren Vereine, wie Arsenal London, Liverpool und der AC Mailand stets weit in der Champions League gekommen sind. So war Liverpool Sieger 2005 und Finalist 2007, AC Mailand Finalist 2005 und Sieger 2007 und Arsenal London im Finale 2006.²⁷

Auffallend ist, dass jeweils nur eine deutsche und eine französische Mannschaft zu den Top 11 der umsatzstärksten Vereine gehört.

Zusammengefasst wird festgehalten, dass der Jahresumsatz der umsatzstärksten Klubs nicht allein für den Erfolg oder Misserfolg in der Champions League verantwortlich ist, aber dennoch für die finanziellen Mittel sorgt, die einen Final- oder Halbfinaleinzug ermöglichen. Zwar sind mit Manchester United und dem FC Barcelona zwei Mannschaften international erfolgreich, aber Bayern München und Real Madrid haben seit sechs Jahren das Halbfinale nicht mehr erreicht.

Allerdings hat es auch kein Verein mehr ins Halbfinale der Champions League geschafft, der nicht unter den Top 11 der umsatzstärksten Klubs ist, seit Villareal aus Spanien in der Saison 2005/06.²⁸

4.1.2 Einnahmequelle Spieler

Professionelle Fußballklubs werden in der heutigen Zeit wie Wirtschaftsunternehmen geführt. An erster Stelle steht sicherlich noch der sportliche Erfolg, aber bei der Verpflichtung eines Superstars stehen nicht nur seine spielerischen Qualitäten im Vordergrund, sondern auch sein wirtschaftliches Potenzial außerhalb des Spielfeldes. Denn der Transfer eines neuen Spielers bringt viele Einnahmequellen mit sich. Trikotverkäufe, Dauerkartenverkäufe und neue Sponsoren sorgen für zusätzliche Einnahmen. Gerade in der Vermarktung der Spielernamen werden enorme Summen erzielt. Dazu folgt ein kurzer Überblick über die Verpflichtung von Cristiano Ronaldo von Real Madrid.

Der Wechsel von Cristiano Ronaldo im Juli 2009 von Manchester United zu Real Madrid im Wert von 94 Millionen Euro, stellt einen neuen Höhepunkt in der Transfergeschichte des Fußballs dar. Fragwürdig ist jedoch, woher das Geld kommt und ob dieser Transfer jemals rentabel werden kann. Wie Hartmut Zastrow vom Institut Sport + Markt in der „Morgenpost“ am 13.06.09 behauptet, ist es nicht möglich, Profit aus diesem Transfer zu schlagen:

„Selbst wenn alle Einnahmequellen, die sich durch den Spieler für den Klub erschließen, zusammen genommen werden, können solche Summen, wie die 94

²⁷ vgl. Finalisten Champions League, www.kicker.de, 18.08.09

²⁸ vgl. Halbfinale Villareal, www.kicker.de, 18.08.09

Millionen Euro, nicht eingenommen werden. Real hat es geschafft, pro Jahr allein mit Beckham eine Million Trikots zu verkaufen. Aber Ronaldo ist nicht Beckham. Er wird bewundert, ist aber nicht beliebt. Beckham ist ein Superstar, der alle angesprochen hat."²⁹

Auch Karl-Heinz-Rummenigge, Vorstandsvorsitzender der FC Bayern AG, steht der Refinanzierung des Transfers skeptisch gegenüber: „Mehr Einnahmen beim Trikotverkauf, bei Freundschaftsspielen und Sponsoren reichen niemals. Sonst hätten wir hier alle keine Ahnung vom Geschäft.“

4.1.3 Einnahmequelle Fernsehen

In Bezug auf die Einnahmen aus den Fernsehrechten stellt die englische Liga im Fußball eine Ausnahmeerscheinung dar. Mit knapp 1,2 Milliarden Euro Einnahmen steht die Premier League an der Spitze. Wie in der Abbildung 3 zu erkennen, rangiert die Bundesliga mit 476 Millionen Euro weit hinter den anderen Ligen.

Durch die hohen Einnahmen aus den TV-Geldern in England bekommen auch die kleinen, sportlich eher unbedeutenden Klubs wie Derby County mit 31 Millionen Euro noch enorme Summen³⁰. Zum Vergleich: Der Hamburger SV, mehrfacher UEFA-Cup- und Champions League Teilnehmer der vergangenen Spielzeiten, erhielt 2007/08 durch Medieneinnahmen 28,7 Millionen Euro.

Die Serie A folgt mit 863 Millionen Euro.

²⁹ Wer soll das bezahlen?, 13.06.09, www.morgenpost.de, 18.08.09

³⁰ vgl. Klimke, Barbara: Engelchen über dem Stadion, 11.03.09, www.berlinonline.de, 12.08.09

Vergleich der Fernsehgelder

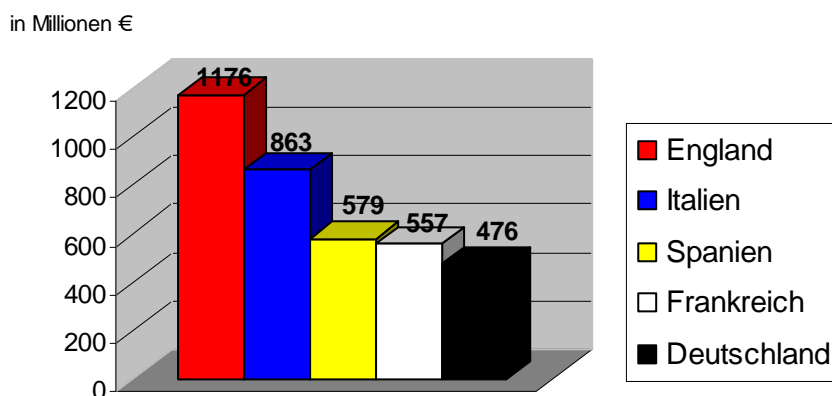


Abbildung 3: Vergleich der Fernsehgelder 2007/08³¹

Ermöglicht werden die unterschiedlichen Summen durch die Zentral- und Einzelvermarktung.

Die Deutsche Fußball-Liga führt für ihre Profiligen eine Zentralvermarktung durch. Bei einer Zentralvermarktung, schließt die DFL einen TV-Vertrag für die gesamte Liga ab. Somit setzt die DFL auf ein Solidaritätsprinzip in welchem auch die kleinen Teams von der Popularität der medienwirksameren Vereine profitieren. Dies hat zur Folge, dass etwa Bayern München weniger Geld durch das Fernsehen einnimmt, als es durch die Einzelvermarktung Erlösen könnte.³²

Gerade in Spanien hat die Einzelvermarktung einen großen Stellenwert. Der FC Barcelona und Real Madrid nehmen durch die Einzelvermarktung jährlich 144 Millionen Euro respektive 157 Millionen Euro ein³³.

Die Premier League erzielt ihre Milliardenereinnahmen vorwiegend aus der Auslandsvermarktung. Gerade den boomenden asiatischen Markt hat die Premier League früh erschlossen und hat ihre Einnahmen in den letzten 15 Jahren verzwanzigfacht³⁴.

³¹ in Anlehnung an Deloitte & Touche

³² vgl. Rösch, Alexander: Bundesliga-TV-Gelder werden neu verteilt, 29.01.09, www.satundkabel.magnus.de, 12.08.09

³³ vgl. Pfeiffer, Frieder: Zentralvermarktung als Erfolgsmodell, 11.03.08, www.spiegel.de, 18.0.09

³⁴ vgl. Bossaler, Matthias, Die Premier League erobert Europa, 01.04.08, www.tagesspiegel.de, 18.08.09

Bei den Erlösen aus den TV-Verträgen kann keine andere Liga der Premier League das Wasser reichen. Mit beinahe dreimal so hohen TV-Einnahmen wie die Bundesliga, ist es offensichtlich, dass die englischen Vereine ihren Spielern mehr Geld bieten können.

Allerdings steht der Rechteinhaber der Premier League Sentanta vor dem wirtschaftlichen Aus. Fallen die Millionen aus den TV-Verträgen weg, würden viele Vereine unter ihrer Schuldenlast zusammenbrechen.³⁵

4.1.4 Einnahmequelle Sponsoring

Bis Mitte der neunziger Jahre stellten die Sponsorengelder und Zuschauereinnahmen noch die größte Einnahmequelle für die Vereine dar. Mit dem Abschluss hoch dotierter TV-Verträge rückten die Sponsoreneinnahmen etwas in den Hintergrund.

Spitzenreiter bei den Sponsoreneinnahmen und Sonstigen Erlösen ist die Bundesliga mit 624 Millionen Euro. Dabei entfallen 403 Millionen Euro auf die Gelder von Sponsoren³⁶.

In Abbildung 4.4 wird aufgezeigt, wie viel Geld die Ligen durch Sponsoren und Sonstige Erlöse, wie Merchandising erwirtschaften. Dabei ist zu beachten, dass für die englische und spanische Liga jeweils keine Aufschlüsselung der Sponsoren und Sonstigen Einnahmen aufgezeigt sind. Die angezeigte Zahl ist die Gesamtsumme aus den beiden Posten.

³⁵ vgl. Kerschbaumer, Andreas: Lizenz zum Schuldenmachen, 05.07.09, www.diepresse.com, 18.08.09

³⁶ In Anlehnung an: Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009

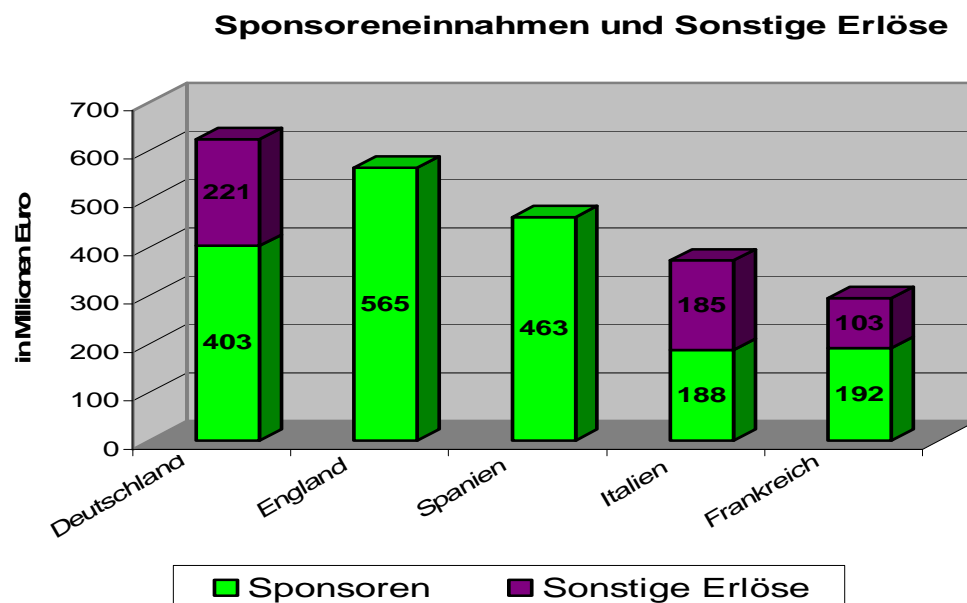


Abbildung 4: Sponsoreneinnahmen und Sonstige Erlöse 2007/08³⁷

Werden nun die Einnahmen aus den TV-Geldern und die Sponsoreneinnahmen miteinander verglichen, wird festgestellt, dass die Fernseheinnahmen und denen aus den Sponsoren in England, Spanien, Italien und Frankreich weit von einander abweichen. In der Bundesliga hingegen wird mehr Umsatz aus den Sponsoren generiert als aus den Fernsehgeldern.

Tabelle 2: ³⁸ Überblick Fernseh- und Sponsoreneinnahmen

Land	Fernseheinnahmen in Millionen Euro	Sponsoreneinnahmen in Millionen Euro
Deutschland	476	624
England	1176	565
Spanien	579	463
Italien	863	373
Frankreich	557	295

Die Einnahmen der Bundesliga aus Sponsoring und Sonstigen Erlösen machen anteilig 15% mehr am Gesamtumsatz aus als die Einnahmen aus den TV-Geldern und liegen bei insgesamt 43% des Gesamtumsatzes. In

³⁷ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009

³⁸ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009

England machen die TV-Gelder 48% der Gesamteinnahmen aus. Sponsoringelder und sonstige Erlöse erwirtschaften zusammen 23%. Drastischer ist die Differenz in Italien. Während 61% aus den TV-Verträgen stammen, kommen gerade einmal 26% aus den Sponsoren und Sonstigen Einnahmen.

4.1.5 Einnahmequelle Spieltag

Die Spieltageseinnahmen resultieren überwiegend aus den Zuschauer-einnahmen. Hier werden aus dem Verkauf der Tagedickets und Dauerkarten die meisten Gelder generiert. In Sachen Zuschauerschnitt erfährt die Bundesliga einen Boom. Aufgrund der vielen renovierten und neuen Stadien im Zuge der Fußballweltmeisterschaft 2006 besitzt die Bundesliga ein Angebot an modernen und stimmungsvollen Arenen, wie sie kein Land in Europa aufweisen kann. In Kombination mit den im Vergleich zu England geringen Eintrittspreisen, verzeichnet die Bundesliga mit 42600 Zuschauern pro Spiel den höchsten Zuschauerschnitt in der Saison 08/09. Die Premier League kommt in der gleichen Saison auf 35600 Zuschauer pro Spiel.

In Spanien verfolgten 28400 Zuschauer die Spiele, in Italien 25300. Schlusslicht mit 21000 ist die französische League 1³⁹.

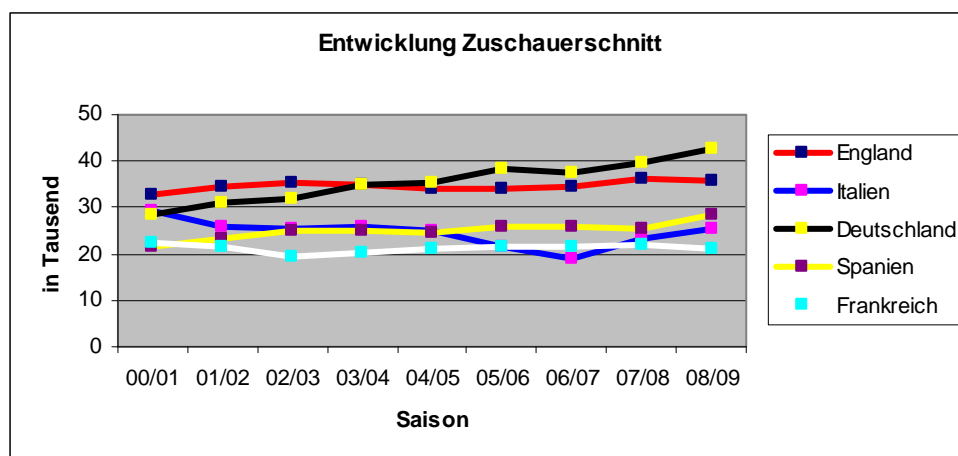


Abbildung 5: Entwicklung des Zuschauerschnitt der fünf großen Ligen⁴⁰

Dennoch liegen die Spieltageeinnahmen der englischen Vereine bei rund 700 Millionen Euro⁴¹. Das sind 362 Millionen Euro mehr als die Bun-

³⁹ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009

⁴⁰ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009, Saison 08/09

www.weltfussball.de

⁴¹ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009

desligisten einnehmen, die 338 Millionen Euro erzielen. Das hat zum einen den Grund, dass die Premier League mit 20 Vereinen spielt und somit auch mehr Spiele austrägt. So finden jährlich alleine im Ligabetrieb 380 Spiele statt. Die Bundesliga trägt 306 Spiele aus. Legt man aber den Zuschauerschnitt für die Saison 07/08 zu Grunde, kommt die Bundesliga auf eine Gesamtzahl an Zuschauern von 13.035.600 Zuschauern. Die englische Premier League verfolgten 13.528.000 Zuschauer live in den Stadien. Obwohl die Premier League nur rund 500.000 Zuschauer mehr pro Jahr in die Stadien zieht, nehmen sie mehr als doppelt so viel ein. Hinzu kommen noch die Einnahmen aus den Pokalspielen. In England wird sowohl der FA-Cup als auch der Ligapokal ausgetragen, während es in Deutschland nur den DFB-Pokal gibt. Zum anderen sind die Eintrittskarten und Pay-TV-Preise in Deutschland im Vergleich zu England wesentlich günstiger. So muss ein Fan in Deutschland 20 Euro Eintritt zahlen. Ein Tagesticket in England kostet durchschnittlich sogar über 50 Euro. Auch im Bereich des Pay-TV liegen die Summen im gleichen Bereich.⁴²

Außerdem geben die englischen Fans für Fanartikel deutlich mehr aus als die Deutschen, wie die folgende Grafik verdeutlicht.

Durchschnittliche Ausgaben eines Fußballfans für Merchandisingartikel innerhalb eines Jahres

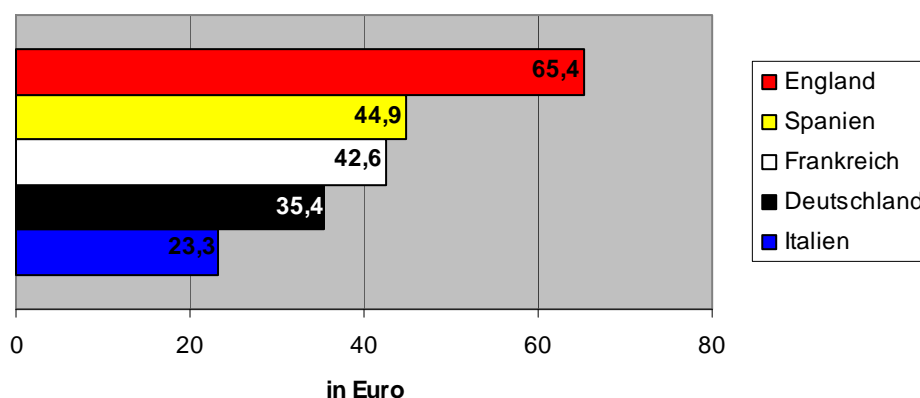


Abbildung 6: Durchschnittliche Ausgaben eines Fußballfans für ein Merchandising Artikel innerhalb eines Jahres⁴³

⁴² vgl. Ernest & Young: 2008, Bälle, Tore und Finanzen V, Seite 39

⁴³ vgl. Ernest & Young: 2009, Bälle, Tore und Finanzen VI, Seite 14

4.1.6 Break-Even-Point

Der Break-Even-Point beschreibt die Gewinnschwelle. In Abbildung 7 wird aufgezeigt, wie gut die Ligen seit der Saison 1996/97 gewirtschaftet haben. Auffallend dabei ist, dass einzig die Bundesliga und die Premier League durchweg über der Gewinnschwelle gelegen haben. Dabei stellte die Bundesliga in der Saison 06/07 mit einem Gewinn von 250 Millionen Euro einen neuen Rekord auf. Die Serie A hat mit einem Verlust von 400 Millionen Euro 01/02 den Negativrekord inne. In dem Zeitraum von zwölf Saisons erwirtschaftete die Premier League ein Plus von 1,9 Milliarden Euro, während die Serie A mit Verlusten von 1,4 Milliarden rechnet.

Gewinn- und Verlustrechnung der europäischen Topligen

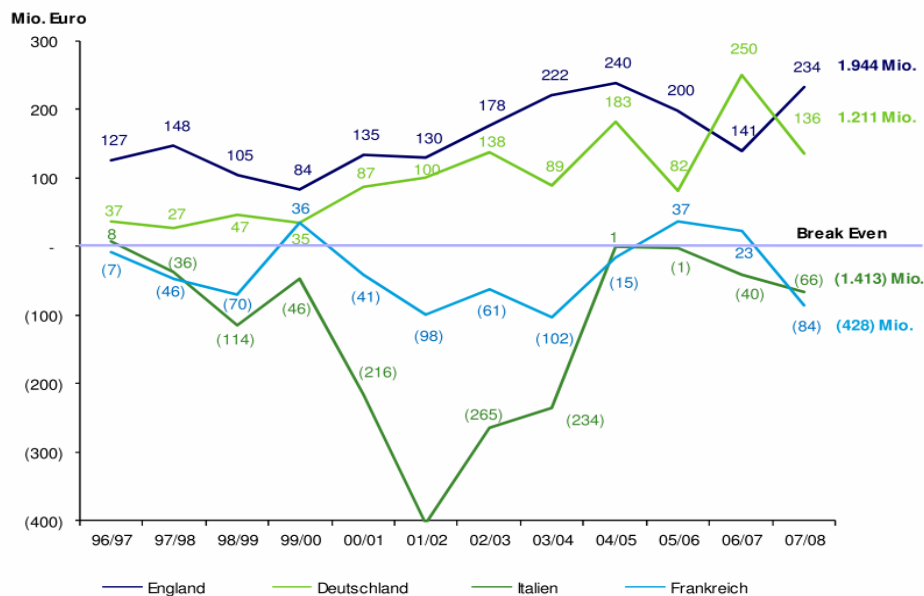


Abbildung 7: Gewinn- und Verlustrechnung der europäischen Topligen⁴⁴

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Voraussetzungen aus den Einnahmen in jeder Liga unterschiedlich sind. Während in Deutschland und England Geld nur ausgegeben wird, das auch eingenommen wurde, wird in Spanien und Italien negativ gewirtschaftet. Dabei ist allerdings zu bedenken, dass auch die englischen Fußballklubs zum Teil sehr hoch verschuldet sind. Näheres dazu in Kapitel 6.

⁴⁴ vgl. Deloitte & Touch: Annual Review of Football Finance 2009

4.2 Wettbewerbsausgeglichenheit und Leistungsdichte

Die Wettbewerbsausgeglichenheit in den europäischen Ligen ist sehr unterschiedlich ausgeprägt. Während in England und Italien meist die gleichen Mannschaften um die Meisterschaft oder gegen den Abstieg spielen, sind vor allem in Deutschland beinahe jedes Jahr andere Vereine im Meisterschaftskampf oder im Abstiegskampf verwickelt⁴⁵.

Die Wettbewerbsausgeglichenheit kann in lang- und kurzfristig unterteilt werden. Die kurzfristige Wettbewerbsausgeglichenheit betrachtet eine Saison. Hierbei wird untersucht, wie ausgeglichen die Teams innerhalb einer Spielzeit sind. Bei der langfristigen Wettbewerbsausgeglichenheit wird die Frage gestellt, ob die Teams ihre Leistungen aus der vorhergegangenen Saisons wiederholen können, sprich, wie konstant die Teams sind⁴⁶.

Während seit der Saison 1997/98 in England nur drei verschiedene Klubs Meister wurden, hat die Bundesliga im gleichen Zeitraum sechs unterschiedliche Vereine als Meister gesehen. Auch der Kampf um die Plätze zwei bis sechs sieht in England oft gleich und vorhersehbar aus. Um die Plätze zwei bis fünf kämpfen in der Bundesliga oft bis zu acht Mannschaften.⁴⁷

Auch die französische Ligue 1 gilt als ausgeglichen und schneidet bei der Wettbewerbsausgeglichenheit gut ab. Als Grund kann hier die gleichmäßige Ausschüttung der Medieneinnahmen durch die Zentralvermarktung an die nationalen Vereine angesehen werden⁴⁸.

Natürlich zählen auch das Renommé eines Vereins, deren Ziele und Zahlungsverhalten eine große Rolle. Nicht jeder Verein ist gewillt, Kredite aufzunehmen, um dadurch Spieler bezahlen zu können. Aufgrund der Mehreinnahmen der großen Vereine besteht oft das Risiko, dass diese Überinvestitionen tätigen und Spieler verpflichten, die der Mannschaft nicht weiterhelfen. Diese Spieler finden sich daher auf der Tribüne und der Auswechselbank wieder. Ein reicher Verein achtet nicht auf jede Million Euro und kauft Spieler, die er nur bedingt benötigt. Ein Verein, der gut überlegt wirtschaften muss, überlegt sich genau, ob er diesen Spieler kauft. Diese finanziellen Möglichkeiten einiger reicher Klubs steigert die Unausgeglichenheit innerhalb der Ligen, da sie Spieler den eher kleinen Vereinen unnötigerweise wegkaufen.

⁴⁵ vgl. Abschlusstabellen Fußballligen, www.kicker.de, 18.08.09

⁴⁶ vgl. Ernest & Young: Studie Bälle, Tore und Finanzen IV, Seite 17

⁴⁷ vgl. Abschlusstabellen Fußballligen, www.kicker.de, 18.08.09

⁴⁸ vgl. Ernest & Young: Studie Bälle, Tore und Finanzen IV, Seite 4

Aber auch die Champions League sieht sich mit diesem Problem konfrontiert. Die enormen TV-Gelder und steigenden Prämien für das Erreichen der K.o.-Runde und den folgenden Runden, sorgen für ein Ungleichgewicht bei den Teilnehmern. So hat der FC Bayern München in der Saison 08/09 13,1 Millionen Euro⁴⁹ an Prämien kassiert. Hinzu kommen noch die 21,466 Millionen Euro aus der TV-Vermarktung. So verdiente der FC Bayern insgesamt 34,566 Millionen Euro⁵⁰ in der Champions League. Interessanterweise kassierte der Sieger der Champions League, der FC Barcelona, „nur“ acht Millionen Euro aus den TV-Geldern.

Die Einnahmen aus der Champions League projizieren sich auf die nationalen Ligen. Seit 2004 sind immer dieselben vier Vereine aus England angetreten, während es im gleichen Zeitraum aus Deutschland, neben dem FC Bayern und Werder Bremen, oft jedes Jahr wechselweise der Hamburger SV, Schalke 04 oder der VfB Stuttgart in der Champions League spielten. Die Zahl der Bundesligisten, die an der Champions League seit 2004 teilgenommen haben, liegt bei sechs, die der spanischen Vereine bei sieben. Die italienischen und französischen Teilnehmer steht bei fünf. Dabei ist zu beachten, dass aus Spanien mit Real Madrid und dem FC Barcelona stets zwei gleiche Vereine an der Champions League angetreten sind. Auch in Italien sind mit der Ausnahme von drei Fällen immer Juventus Turin, der AC Mailand und Inter Mailand die italienischen Vertreter gewesen⁵¹.

Das hat zur Folge, dass die Millioneneinnahmen oftmals an die gleichen Vereine ausgezahlt werden. Durch die unterschiedlichen deutschen Teilnehmer, gehen die Millionen an verschiedene Vereine.

Die folgende Tabelle zeigt auf, wie viel Geld die Vereine seit der Saison 1999/2000 in der Champions League verdient haben.

⁴⁹ vgl. Bayern kassieren Prämien, 11.12.08, www.rp-online.de, 18.08.09

⁵⁰ vgl. dpa/sid: Die Bayern nehmen fast 35 Millionen Euro ein, 25.06.09, www.sport.t-online.de, 18.08.09

⁵¹ vgl. Champions League Teilnehmer Italien, www.kicker.de, 10.08.09

Tabelle 3: ⁵² Verdienst in der Champions League seit 1999/2000

Verein	In Millionen Euro
Manchester United	272
Bayern München	245
Arsenal London	234
Real Madrid	228
FC Barcelona	209
Olympique Lyon	201
AC Mailand	198
FC Chelsea	184
FC Liverpool	166
Juventus Turin	148

Die Einnahmen zeigen deutlich auf, dass Vereine, die stets in der Champions League spielten, deutlich mehr eingenommen haben. Somit wird die Schere zwischen arm und reich immer größer.

Für die Zuschauer ist ein Wettbewerb ungleich spannender und unterhaltsamer je unberechenbarer er ist. Durch die enorme Balance im sportlichen Wettbewerb in der Bundesliga ist auch der Zuschauerschnitt, wie oben beschrieben, zu erklären.

Um die Wettbewerbsausgeglichenheit auch in den anderen Ligen wieder herzustellen, muss der Verteilerschlüssel für die Ausschüttung der TV-Gelder gleichmäßiger gestaltet werden. Weniger Einnahmen für die Spitzenvereine bedeuten auch weniger Geld, um die Topspieler den kleinen Klubs abzukaufen.

Ein größeres finanzielles und sportliches Ungleichgewicht der Ligen birgt Risiken. So besteht

- eine größere Insolvenzgefahr für die kleinen Vereine,
- Gefahr der Abspaltung der Top-Klubs und Reorganisation in einer Konkurrenzliga,
- ein fortwährendes, verstärktes Auseinanderdriften der finanziellen Situation einzelner Klubs und die Tendenz zur Überinvestition in den Spielerkader.⁵³

⁵² vgl. Ernest & Young: Bälle, Tore und Finanzen VI, Seite 45

⁵³ vgl. Ernest & Young: Bälle, Tore und Finanzen IV, Seite 17

4.3 Die Vereine

4.3.1 *Chelsea London*

Der FC Chelsea London galt viele Jahre als ein guter Verein, ohne jedoch die großen Erfolge errungen zu haben. Erst mit der Übernahme von Öl-Milliardär Roman Abramowitsch im Juli 2003 begann der sportliche und vor allem wirtschaftliche Aufstieg des FC Chelsea London. 115 Millionen Euro investierte der Russe Abramowitsch in seinem ersten Jahr als Besitzer in das neue Team⁵⁴. Die Mannschaft erreichte sofort das Champions League Halbfinale und wurde englischer Vizemeister. Bis zur Saison 2008/09 hat Abramowitsch über 700 Millionen Euro⁵⁵ aus seinem Privatvermögen in den Klub investiert.

Durch dieses Geld war es dem Klub möglich, Spieler für viel Geld zu kaufen. Zu der Zeit war es für den Verein schwierig mit sportlichen Aspekten Topspieler nach London holen. Erst die großzügigen Gehälter überzeugten die Stars nach West-London zu wechseln. In der Saison 2007/08 verzeichnete der Klub einen Verlust von 98,8 Millionen Euro. Geld, das durch Abramowitsch aufgefangen wurde.

Bis heute soll der FC Chelsea Schulden in Höhe 1,1 Milliarden Euro angehäuft haben. Davon entfallen 870 Millionen Euro auf die Kreditschulden bei Eigentümer Roman Abramowitsch.⁵⁶

Chelsea ist führend in den Ausgaben für Gehälter. Rund 200 Millionen Euro hat Chelsea an Gehältern 2008/09 ausgegeben. Das sind 42% mehr (84 Millionen Euro) als der Meister Manchester United für seine Spieler ausgegeben hat.⁵⁷

4.3.2 *Real Madrid*

Bei der Vorstellung des Weltfußballers des Jahres 2008 Cristiano Ronaldo erschienen 80.000 Zuschauer⁵⁸ in der Heimstätte von Real Madrid, dem Santiago Bernabeu Stadion. Diese Euphorie machen sich die Marketingexperten des spanischen Rekordmeisters zu Nutze. Tausende von Trikots werden an den Fan gebracht. Zukünftig soll auf dem Trikot von Cristiano Ronaldo „C.Ronaldo“ stehen. Der ehemalige brasilianische Stürmer

⁵⁴ vgl. Team History FC Chelsea, www.chelseafc.com, 18.08.09

⁵⁵ vgl. Winterfeldt, Jörg: Chelsea droht der radikale Umbruch, 12.03.08, www.welt.de, 18.08.09

⁵⁶ vgl. sid: Reiner Bonhof freigestellt, 03.11.08, www.reviersport.de, 18.08.09

⁵⁷ vgl. Maisch, Michael / Renner, Marc: Premier League baut ihr Vorsprung aus, 04.06.09, www.handelsblatt.de, 18.08.09

⁵⁸ vgl. Real Madrid empfängt Ronaldo wie einen König, 07.07.09, www.welt.de, 18.08.09

Ronaldo spielte bis 2007 in Madrid. Viele seiner Trikots sind noch im Umlauf. Um den größtmöglichen Erfolg zu erwirtschaften, soll das Vornamenskürzel des Portugiesen vorgesetzt werden. Das liegt auch im Interesse des Spielers, denn mit jedem verdienten Euro durch den Trikotverkauf mit seinem Namen, bekommt Cristiano Ronaldo 50 Cent.⁵⁹

Und das nicht nur in Spanien. Gerade der boomende asiatische Markt ist für die Madrilenen interessant.

Neben dem Portugiesen wurde auch sein Vorgänger als Weltfußballer vom AC Mailand verpflichtet. Der Brasilianer Kaká wechselte für 65 Millionen in die spanische Hauptstadt. Zusätzlich wechselt der Franzose Karim Benzema für 35 Millionen Euro zu Real Madrid. Ebenfalls wechselten Raul Albiol für 15 Millionen Euro und Alvaro Arbeloa für vier Millionen Euro nach Madrid.

Damit hat Madrid allein so viel für Transfers ausgegeben wie die gesamte Bundesliga in einem Jahr⁶⁰. Die Bundesliga kommt auf Transferausgaben von 191,6 Millionen Euro, Real Madrid mit den oben erwähnten Transfers auf 213 Millionen Euro.

Finanziert wurden die Transfers mit Krediten der spanischen Banken Caja Madrid und Santander. Als Sicherheit⁶¹ hat der Klub seine TV-Rechte hinterlegt, die in den kommenden sieben Jahren bis zu 1,1 Milliarden Euro wert sind.

Dabei wird nicht an den Gehältern gespart. Kaká verdient rund neun Millionen Euro jährlich, Cristiano Ronaldo 13 Millionen Euro.

„Das Gesamtvolumen der beiden Transfers erreicht bei einer Laufzeit der Verträge von sechs Jahren knapp 290 Millionen Euro: 64,5 Millionen Euro Ablösesumme für Kaká an den AC Mailand, zusätzlich 2,7 Millionen Euro an Kakás Ausbildungsverein FC Sao Paulo, 93,06 Millionen Euro für Ronaldo an Manchester United, 54,7 Millionen Euro Gehalt netto in sechs Jahren pro Spieler. An die Vermittler gehen knapp zehn Millionen Euro pro Profi: bei Kakás Vater Bosco Leite, bei Ronaldo Landsmann Jorge Mendes. Gehälter wie Ablösesummen werden über Jahre abgestottert.“⁶²

Zum Vergleich: Der Tabellenvierte der deutschen Fußballbundesliga der Saison 2009, Hertha BSC, hat ein Personalbudget in Höhe von 28 Millionen Euro⁶³.

⁵⁹ vgl. Wallrodt, Lars: Real Madrid und Ronaldo streiten um ein C, 16.07.09, www.welt.de, 18.08.09

⁶⁰ vgl. Transferausgaben Bundesliga, www.transfermarkt.de, Stand 18.08.09

⁶¹ vgl. Wer soll das bezahlen?, 13.06.09, www.morgenpost.de, 18.08.09

⁶² vgl. Wer soll das bezahlen?, 13.06.09, www.morgenpost.de, 18.08.09 Zitat: Erster Absatz

⁶³ vgl. Horeni, Michael: Hertha BSC – arm und nicht mal sexy, 22.07.09, www.faz.net, 18.08.09

Mit den oben genannten Transferausgaben möchte Real Madrid eine neue Ära der „Galaktischen“ in Anlehnung an die Mannschaft um Zinedine Zidane, David Beckham und Luis Figo einläuten.

Aus deren Zeit im Verein datiert die letzte Halbfinalteilnahme von Real Madrid in der Champions League aus dem Jahr 2003.

Die Schuldenmacherei, wie sie Chelsea und Real Madrid praktizieren, ist in der deutschen Bundesliga nicht möglich. Die Deutsche Fußball Liga (DFL) verfügt über ein strenges Lizenzierungsverfahren, das darauf bedacht ist, die Solvenz der Vereine zu gewährleisten.

Dazu äußerte sich der Nationaltrainer der Schweiz, Ottmar Hitzfeld, in der *TZ* vom 16.06.09 wie folgt: „Man sollte die Investitionen selbst bezahlen können. Ich finde es sehr fraglich, wenn sich der Verein überschuldet. Real macht ja wieder mehr Schulden, als sie schon haben. Das finde ich etwas unseriös. Da müsste die UEFA ein klares Lizenzierungsverfahren einführen. Wenn sich Vereine maßlos überschulden können, ist das Wettbewerbsverzerrung.“

In Kapitel 6 dieser Arbeit wird erläutert, wie sich die UEFA bei ihrem zukünftigen Lizenzierungsverfahren an der deutschen Lizenzvergabe orientiert.

4.3.3 Bayern München

Der deutsche Rekordmeister zählt zu den wohl am Besten und seriösesten geführten Sportvereine der Welt. Seit Uli Hoeneß 1979 das Amt des Managers übernommen hatte, hat sich der FC Bayern zu einem der wirtschaftlich stärksten Sportvereine der Welt entwickelt. Mit mehr als 177.000 Mitgliedern⁶⁴ ist der FC Bayern einer der mitgliederstärksten Sportvereine der Welt.

Unter der Führung von Hoeneß hat sich der FC Bayern bei den Millionensummen an Ablöse, die den europäischen Fußballmarkt bestimmten, nie beteiligt. Erst als der Holländer Roy Makaay im Sommer 2003 für die damalige Rekordsumme von 18,75 Millionen Euro nach München wechselte, sind auch die Bayern über ihren Schatten gesprungen.⁶⁵ Durch seine vergleichsweise sparsame Transferpolitik hat der FC Bayern sein Vermögen auf ein Festgeldkonto gelegt von dem er im Sommer 2009 Mario Gomez vom VfB Stuttgart für rund 30 Millionen Euro freigekauft hat.⁶⁶

Bei Gehaltszahlungen haben sich die Bayern immer zurückgehalten. Franck Ribery, der derzeitige Topspieler, verdient pro Jahr knapp vier Milli-

⁶⁴ vgl. Mitglieder Bayern München, www.fcbayern.t-online.de, 12.08.09

⁶⁵ vgl. Rumpf, Torsten: Roy Makaay ist die Nummer eins, 16.08.03, www.welt.de, 18.08.09

⁶⁶ vgl. sid: Ablösesumme Gomez, 27.05.09, www.focus.de, 18.08.09

onen Euro⁶⁷. Im Vergleich zu den Gehaltszahlungen der Topstars anderer Vereine eine, wie im Falle von Kaká oder Cristiano Ronaldo, eine eher geringe Summe.

4.3.4 FC Barcelona

Ein ideales Beispiel, wie ein Verein durch Jugendarbeit und intelligente Einkaufspolitik erfolgreich sein kann, ist der FC Barcelona. Acht der 13 im Champions League Finale 2009 eingesetzten Spieler stammen aus der eigenen Jugend⁶⁸. Ergänzt mit Topstars wie Thierry Henry und Samuel Eto'o gilt Barcelona als eine der besten Mannschaften der Welt.

Vor allem die katalanischen Fans des FC Barcelona wollen Spieler aus ihrer Region bei ihrem Verein spielen sehen. Denn für viele Katalanen repräsentiert der FC Barcelona die „Nationalmannschaft“ ihrer Region.

Durch die enorme weltweite Popularität des Vereins generiert der Klub viele Millionen Euro aus Merchandising Artikeln auch im Ausland.

Bei den Transferausgaben gilt die Vereinsführung von Barcelona als seriös. Im Gegensatz zum großen Konkurrenten Real Madrid, gibt der FC Barcelona nur Geld aus, das er auch besitzt. Joan Laporta, der Präsident des FC Barcelona, hat wiederholt gegen die Transferpolitik von Real Madrid gestichelt⁶⁹:

„Wir machen Spieler zu Gewinnern des 'Goldenen Balles'. Real muss sie sich kaufen. Wir könnten uns wie Madrid auch verschulden, aber wir handeln anders und konzentrieren uns auf intelligente Neuverpflichtungen“, so der Barça-Boss im spanischen TV.

Mit dieser Aussage unterstreicht Laporta, die Vereinspolitik des FC Barcelona. Der Verein bildet Spieler selbst aus und führt sie in die Weltspitze. Hier sind als Beispiele Andres Iniesta und Xavi zu nennen.

4.4 Gehaltsausgaben

Woran liegt es, dass stets die gleichen Vereine in der Champions League erfolgreich sind bzw. erst spät im Turnier ausscheiden?

Ein Blick auf die Gehaltsentwicklungen der letzten zehn Jahre offenbart, dass die englische Premier League stets die höchsten Ausgaben im Lohn- und Gehaltsposten aufweist, wie Abbildung 8 verdeutlicht.

⁶⁷ vgl. dpa: FC Bayern lockt mit fürstlichem Gehalt, 27.06.09, www.n24.de, 18.08.09

⁶⁸ vgl. Jugend FC Barcelona, www.weltfussball.de, 18.08.09

⁶⁹ vgl. Barca-Präsident kritisiert Real Madrid, 09.07.09, www.4-4-2.com, 18.08.09

Lohn- und Gehaltskosten in den europäischen Topligen

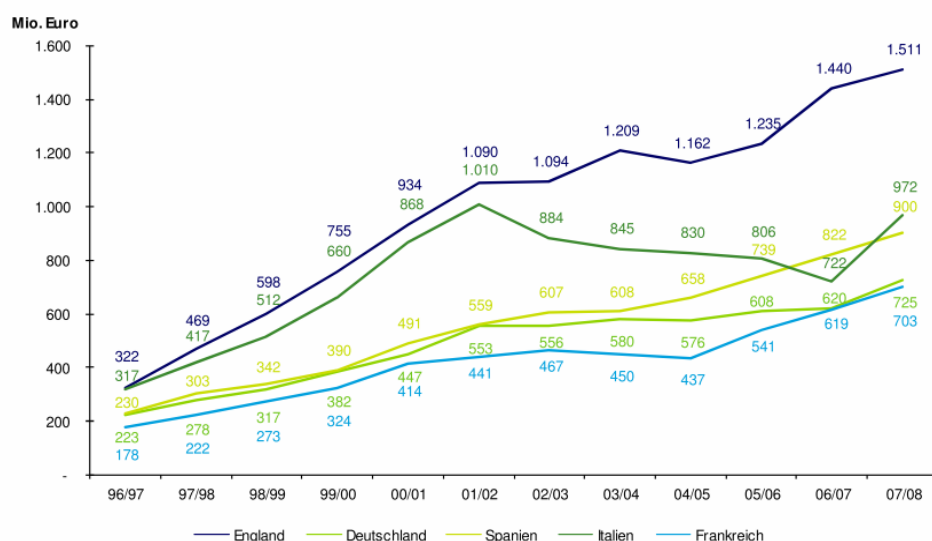


Abbildung 8: Lohn- und Gehaltskosten in den europäischen Topligen ⁷⁰

Seit 1997 mit damals 322 Millionen Euro hat sich diese Summe bis 2008 auf 1,5 Milliarden fast verfünffacht. Die Entwicklung der deutschen Bundesliga im gleichen Zeitraum von 232 Millionen Euro auf 725 Millionen Euro wirkt dagegen beinahe bescheiden.

Die 18 deutschen Bundesligavereine zahlen halb so viel für ihre Profis, wie jeder der 20 Premier League Klubs. Gerade einmal 50% ihres Umsatzes geben die deutschen Vereine für Gehälter aus. Mit 71% gibt die französische Ligue 1 das verhältnismäßig meiste Geld direkt für ihre Spieler aus. Die italienische Serie A mit 68% folgt auf Platz zwei. Spanien und England mit 62% respektive 63% liegen immer noch deutlich vor der Bundesliga⁷¹. Tabelle 2 zeigt das Verhältnis von Lohn- und Gehaltskosten zum Umsatz.

⁷⁰ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009

⁷¹ vgl. Deloitte & Touche: Annual Review of Football Finance 2009

Tabelle 4: Verhältnis von Lohn- und Gehaltskosten zum Umsatz

L/Jahr	00/01	01/02	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08
Deutschland	51%	53%	50%	55%	47%	51%	45%	50%
England	60%	62%	61%	61%	59%	62%	63%	62%
Spanien	73%	72%	72%	64%	64%	64%	62%	63%
Italien	85%	99%	86%	80%	68%	63%	68%	68%
Frankreich	64%	69%	68%	69%	63%	59%	64%	71%

Ein Problem für die deutschen Vereine stellen die steuerrechtlichen Aspekte dar. In Deutschland müssen die Vereine ein wesentlich höheres Bruttogehalt an ihre Spieler zahlen, damit für diese ein Nettogehalt in etwa gleich hoher Summe heraus kommt, wie bei vergleichbaren Angeboten aus dem Ausland.

Hintergrund: Möchte ein Spieler zu einem deutschen Verein wechseln, muss dieser einen Wohnsitz begründen. Seine Steuern belaufen sich dann nicht auf sein Einkommen als Profisportler, sondern auch sein restliches Welteinkommen, wie Sponsorenverträge⁷².

In Spanien profitiert Cristiano Ronaldo von einem seit sechs Jahren gültigen Steuergesetz, das ursprünglich ausländische hoch qualifizierte Arbeitskräfte nach Spanien locken sollte. Dieses Gesetz besagt, dass in den ersten sechs Jahren nur ein Einkommenssteuersatz von 24% gezahlt werden muss. Der Spitzensteuersatz in Spanien liegt bei 43%. Der Portugiese hat in den letzten zehn Jahren nicht dauerhaft in Spanien gelebt, arbeitet in Spanien und ist bei einem spanischen Unternehmen beschäftigt. Somit sind alle Kriterien für den niedrigen Steuersatz für die nächsten sechs Jahre erfüllt.⁷³

In England sind für ausländische Spieler die Gehaltseinkommen zwar voll zu versteuern, aber die Einnahmen aus sonstigen Sponsoren- und Werbeverträgen sowie Zinsen jedoch nicht. Bei einer klugen Herangehensweise sparen die Spieler so enorme Summen.⁷⁴

Hier wird deutlich, dass vor allem die deutschen Vereine für ihre Spieler wesentlich höhere Bruttogehälter zahlen müssen, als die spanischen Klubs.

⁷² vgl. DFL Bundesliga Report 08, Seite 97

⁷³ vgl. Cristiano Ronaldo bekommt Rekordgehalt, 17.06.09, www.europolitan.de, 18.08.09

⁷⁴ vgl. Ernest & Young: Bälle, Tore und Finanzen VI, 2009

5 Möglichkeiten und Arten des Salary Cap

In diesem Kapitel werden die in den USA angewendeten Salary Caps kurz erläutert. Es folgt eine Bewertung der Übertragbarkeit dieser Salary Caps auf die fünf bereits oben erwähnten Ligen. Bewertungskriterien liegen hierbei in der Anwendung, der Chancengleichheit unter Berücksichtigung der finanziellen Gegebenheiten und Plausibilität.

Folgende Bewertungen sind möglich: nicht geeignet, mäßig geeignet, geeignet, gut geeignet.

5.1 Kurze Erläuterung des Salary Cap am Beispiel USA

In den Nordamerikanischen Profiligen der National Hockey League (NHL), National Football League (NFL) und National Basketball Association (NBA) werden Salary Caps angewendet. Die NBA hat in der Saison 1984/85 als erste Liga die Gehaltsobergrenze eingeführt.⁷⁵ Damals lag die Obergrenze pro Team bei 3,6 Millionen US-Dollar.⁷⁶ Bis heute ist sie auf 57,7 Millionen Dollar angestiegen.⁷⁷

Heutzutage sind die Gehaltsobergrenzen in Ligen auf der ganzen Welt im Einsatz:

*Tabelle 5: Sportarten und Regionen mit Gehaltsobergrenze*⁷⁸

Region	Sportarten
Nordamerika	Basketball, American Football, Eishockey, Fußball, Canadian Football, Arena Football
Australien	Football, Rugby, Fußball
Europa	Rugby

Die Sportligen in den USA sind auf Chancengleichheit und Ausgeglichenheit angelegt. So werden in den Profiligen der NFL, der NBA und der NHL Gehaltsobergrenzen für das gesamte Team und die einzelnen Spieler festgelegt. Dadurch wird auch den weniger populären und prestigeträchtigen Teams die Möglichkeit gegeben, Stars zu verpflichten und einen starken Kader aufzubauen. Jedes Team hat die gleichen Voraussetzungen und finanziellen Mittel, einen Spieler oder ein junges

⁷⁵ vgl. Dietl, Helmut / Lang, Markus / Rathke, Alexander: The Effect of Salary Caps in Professional Team Sports on Social Welfare, Januar 2008, Seite 2

⁷⁶ vgl. Salary Cap Übersicht, <http://www.nba.com/>, 18.08.09

⁷⁷ vgl. sid: NBA reduziert die Salary Cap, 13.07.09, www.handelsblatt.com, 18.08.09

⁷⁸ vgl. Dietl, Helmut / Lang, Markus / Rathke, Alexander: The Effect of Salary Caps in Professional Team Sports on Social Welfare, Januar 2008, Seite 2

finanziellen Mittel, einen Spieler oder ein junges Talent unter Vertrag zu nehmen. Gerade dadurch werden ausgeglichene Wettbewerbschancen gewährleistet. Dabei liegt es in der Hand der sportlichen Leitung, ob auf einen ausgeglichenen Kader gesetzt wird, bei dem viele Spieler in etwa gleich viel verdienen, oder ob zwei herausragende Spieler mit einem hoch dotierten Vertrag ausgestattet werden, die dann allerdings nicht mehr viel Spielraum für weitere Verpflichtungen übrig lassen.

5.1.1 Rechtliche Regelung

Möglich sind diese Regelungen durch das Collective Bargaining Agreement, ein Art Kartellabsprache.⁷⁹ Dies ist ein Vertrag zwischen der Liga, den Klubs und der Spielergewerkschaft. So sagen die Statuten der NBA, dass die Gehaltsobergrenze durch einen Prozentsatz der Gesamteinnahmen der Liga festgelegt wird.⁸⁰ Stand früher der Sport im Vordergrund, haben sich die Klubs und die Ligen zu Wirtschaftsunternehmen gewandelt.

5.2 Verschiedene Arten der Salary Cap

Im folgenden Abschnitt werden Möglichkeiten und Arten der Salary Cap genauer erläutert. Hierbei werden Theorien und Vorstellungen des Autors mit einbezogen. Dabei werden auch Ausnahmen, die eine Überschreitung der Obergrenze gestatten, aufgezeigt. Es wird verglichen, ob die angewandten Salary Caps aus den USA auf die sportlichen und finanziellen Gegebenheiten und Voraussetzungen im europäischen Fußball übertragen werden können.

5.2.1 Hardcaps und Softcaps

In der American Football-Liga NFL tritt die so genannte Hardcap in Kraft. Bei den Hardcaps darf das Maximalgehalt für ein Team nicht überschritten werden.⁸¹

Die Basketballliga NBA hat ein Softcap.⁸² Hier gibt es verschiedene Wege und Schlupflöcher die Gehaltsobergrenze legal zu überschreiten. So muss ein Klub für jeden US-Dollar, der die Gehaltsobergrenze überschreitet, einen weiteren Dollar als Strafe an die Liga zahlen. So überlegen sich viele Teameigner, ob sie diese so genannte „Luxury Tax“, eine Luxussteuer

⁷⁹ vgl. Jochim, Christian, Kartellrechtliche Probleme des US-Amerikanischen Ligasport, Seite 1, 2000/2001, www.sportundrecht.de/studarbeiten/jochim.pdf, 18.08.09

⁸⁰ vgl. Salary Cap Übersicht, www.nba.com, 18.08.09

⁸¹ vgl. ebenda

⁸² vgl. ebenda

zahlen wollen. Durch die weltweite Finanzkrise sinkt die Salary Cap zur Saison 2009/10 erstmals seit 2003⁸³. So dürfen die Klubs 57,7 Millionen US-Dollar an Gehältern ausgeben.⁸⁴ In der Saison 2009/10 lag die Salary Cap bei 58,7 Millionen US-Dollar.⁸⁵

Der rechtliche Vergleich bleibt hier außen vor, wird aber in Kapitel 6 noch näher erläutert.

5.2.1.1 Die Hardcap

Jedes Team darf die gleiche Summe X pro Jahr an Gehältern für seine Spieler ausgeben. Eine Überschreitung der Obergrenze ist nicht gestattet und würde zum Ausschluss führen. In der NFL wird die Hardcap indirekt umgangen, in dem den Spielern Boni bei Vertragsabschluss gezahlt werden, die aber nicht als Gehaltszahlung aufgeführt werden.⁸⁶

Anwendbarkeit für den europäischen Fußballmarkt: Aufgrund der unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten der Teams in den höchsten Spielklassen der europäischen Spitzenligen, stellt die Hardcap keine Alternative dar. Real Madrid hat mit einem jährlichen Umsatz von 365 Millionen Euro⁸⁷ ganz andere finanzielle Mittel, um Spieler zu bezahlen, als ein Verein, wie der VfB Stuttgart, der 2007/08 111 Millionen Euro umgesetzt hat. Bei diesem Beispiel könnte demnach keine Summe gefunden, die sowohl den reichen Vereinen wie Real Madrid, als auch dem hier exemplarischen VfB Stuttgart genüge tun, da Real Madrid mit mehr als dem dreifachen Umsatz viel mehr Geld zur Verfügung hat.

Als Gegenargument ist anzuführen, dass die verschuldeten Vereine, wie Real Madrid oder Chelsea London durch das Einsparen mit der Gehaltsobergrenze ihren Schuldenabbau vorantreiben könnten, da sie pro Saison weniger ausgeben als sie eingenommen haben. Allerdings würde diese Regelung schnell Unzufriedenheit verbreiten, da die Vereine mit geringeren Verbindlichkeiten ihre Schulden schneller abgebaut haben werden und seriös wirtschaften könnten, als Vereine mit einem Schulden im dreistelligen Millionenbereich.

Bewertung: Nicht geeignet.

⁸³ vgl. Ford, Chad: Salary Cap set at 53 Millions, 11.07.06, www.espn.com, 18.08.09

⁸⁴ vgl. sid: NBA reduziert die Salary Cap, 13.07.09, www.handelsblatt.com, 18.08.09

⁸⁵ vgl. NBA Salary Cap Season 08/09, 09.07.09, www.nba.com, 18.08.09

⁸⁶ vgl. Klingmüller, Angela: Collective Bargaining Agreements und Salary Caps im US-Profisport, 11/2005, www.arnekesiebold.de/, 18.08.09

⁸⁷ vgl. Deloitte & Touche: Football Money League 2008

5.2.1.2 Die Softcap

Jedes Team darf die gleiche Summe X pro Jahr an Gehältern für seine Spieler ausgeben. Eine Überschreitung der Grenze ist mit Ausnahmeregelungen gestattet. Diese Variante wird in der NBA angewandt. Im Folgenden werden die Ausnahmeregelungen separat beurteilt. **Anwendbarkeit für den europäischen Fußballmarkt:** kaum geeignet. Wie bei den Hardcaps schon erwähnt, stehen jedem Verein unterschiedliche Summen zur Verfügung. Dies führt, wie bei der Hardcap erwähnt, zum Ungleichgewicht, aufgrund der verschiedenen finanziellen Möglichkeiten.

In der Softcap werden Ausnahmen gestattet, die auch den umsatzstärkeren Vereinen Möglichkeiten für weitere teure Spieler offen lassen. So könnte hier eine Luxussteuer eingeführt werden, die Luxury Tax. Des Weiteren wird noch die Mid-Level-Exception erläutert. Diese Ausnahmeregelungen erlauben es den Vereinen, auch straffrei über die Gehaltsobergrenze zu gehen.

Bewertung: kaum geeignet.

5.2.1.3 Die Ausnahmen

Ausnahme Luxury Tax:

Die Luxury Tax wird in der NBA angewandt. Hier muss der Klub für jeden US-Dollar, der ohne eine der gesonderten Ausnahmeregelungen, über der Gehaltsgrenze ist, zusätzlich einen weiteren US-Dollar an die Liga zahlen⁸⁸. Dies ist ein häufig angewendetes Verfahren. So müssen in der Saison 09/10 in der NBA voraussichtlich sieben Teams die Luxury Tax zahlen.⁸⁹

Anwendbarkeit für den europäischen Fußballmarkt: Wird eine gemeinsame Summe X als Gehaltsobergrenze festgelegt, so darf der Verein diese überschreiten, insofern ihm die Mittel dafür zur Verfügung stehen. Der Effekt wäre, dass sich Vereine überlegen, ob sie die Strafe zahlen wollen und können. Ohne die Salary Cap hat sich ein Verein bedenkenlos Spieler leisten können, auch wenn er dann kaum gespielt hat. Mit der Luxury Tax würden sich die Vereinsverantwortlichen womöglich überlegen, ob sie den Spieler für teures Geld verpflichten wollen. Das führt dazu, dass mehr gute Spieler bei Vereinen unterkommen, die nicht zu den renommiertesten Vereinen zählen.

⁸⁸ vgl. NBA Salary Cap Season 08/09, 09.07.09, www.nba.com, 18.08

⁸⁹ vgl. Wojnarowski, Adrian: Seven to pay luxury, 07.07.09, www.sports.yahoo.com, 18.08.09

Die eingenommenen Gelder aus der Luxury Tax könnten karitativen Einrichtungen, der Sportförderung und Infrastrukturen in ärmeren Ländern zugeführt werden.

Bewertung: geeignet.

Ausnahme Mid-Level-Exception⁹⁰: Diese Ausnahmeregelung der NBA besagt, dass ein Verein, der über der Gehaltsgrenze ist, einen Spieler für das Durchschnittsgehalt der Liga unter Vertrag nehmen kann. Als zusätzliche Möglichkeit kann der Klub auch mehrere Spieler verpflichten, die mit ihren Gehältern zusammen auf die Summe des Durchschnittsgehaltes kommen. Diese Regelung ist jede Saison gestattet.

Anwendbarkeit für den europäischen Fußballmarkt: Hat ein Verein die Gehaltsobergrenze überschritten, kann er einen Spieler nur noch mit dem Durchschnittsgehalt überzeugen. Ein anderer Verein, der noch Raum unter der Salary Cap hat, kann dem Spieler mehr Geld bieten. So haben die Vereine, die wirtschaftlicher gearbeitet haben, einen Vorteil. Da davon auszugehen ist, dass die Topvereine die weltbesten Spieler unter Vertrag haben und sie hoch bezahlen und somit nicht mehr viel Geld unter der Salary Cap zur Verfügung haben, besteht eine größere Chance, dass ein Spieler eher zu einem kleineren Verein wechselt. Dies würde die Ausgeglichenheit im Wettbewerb erhöhen.

Bewertung: gut geeignet

5.2.2 Fazit

Die bisher aufgezeigten Arten des Salary Caps gehen von der Grundannahme aus, dass jeder Verein die gleichen finanziellen Möglichkeiten hat, die Summe X der Gehaltsobergrenze aufzubringen. Da dies aber nicht der Fall ist, wie aus Kapitel 4 hervorgeht, sind die oben erwähnten Arten der Salary Cap insgesamt auf den europäischen Fußball nicht übertragbar.

5.3 Erste Versuche einer Salary Cap

Bereits im Jahr 2002 beschloss die G14 eine Einführung der Gehaltsobergrenze.⁹¹ Die G14 war eine Interessenvereinigung der großen Klubs in Europa. Dabei sollten die Klubs in Europa nur 70% ihres Umsatzes an Gehälter ausgeben dürfen.⁹² Dabei hat die G14 keine Verfügungsgewalt über

⁹⁰ vgl. Übersicht Salary Cap, www.nba.com, 18.08.09

⁹¹ vgl. G14 beschließt Gehaltsobergrenze, 05.11.02, www.spiegel.de, 18.08.09

⁹² vgl. Dietl, Helmut / Lang, Markus / Rathke, Alexander: The Effect of Salary Caps in Professional Team Sports on Social Welfare, Januar 2008, Seite 2

die Vereine, sondern hat mit der Salary Cap eher eine Richtlinie verabschiedet.⁹³

5.4 Realistische Art der Salary Cap für den europäischen Fußballmarkt

Die oben erwähnten Arten des Salary Cap aus den amerikanischen Sportligen lassen sich nicht eins zu eins auf den Fußball übertragen. Wie die G14 bereits versucht hat, eine Salary Cap zu installieren, könnte eine Begrenzung des eigenen Umsatzes eine realistische Umsetzung der Gehaltsobergrenze darstellen.

5.4.1 Salary Cap abhängig vom Umsatz – relative Obergrenze

Die G14 hat als Gehaltsobergrenze 70% des Gesamtumsatzes eines Vereins vorgeschlagen. Das Problem dabei stellt sich bei den unterschiedlichen Einnahmen dar. Der Umsatz eines Vereins kann sich innerhalb eines Jahres um mehrere Millionen verändern. So können durch einen Erfolg in der Champions League 30 Millionen Euro⁹⁴ eingenommen werden, was sich im Umsatz niederschlägt. Schafft der Klub im folgenden Jahr die Qualifikation zur Champions League nicht, fehlen mehrere Millionen im Umsatz, was sich wiederum auf die Salary Cap von 70% auswirkt.

Die Gefahr bei der Einführung der 70%-Marke wäre, dass die Vereine ihre Umsätze mit Scheingeschäften künstlich in die Höhe treiben könnten. Hier obliegt es den Lizenzprüfern sämtliche Verträge zu analysieren und zu bewerten.

Als Beispiel hier dient Real Madrid. Bei einem Jahresumsatz von 366 Millionen Euro aus der Saison 2007/08⁹⁵ stehen dem Klub zur Saison 2008/09 256,2 Millionen für Gehaltszahlungen zur Verfügung. In der Annahme, dass der Klub zur Saison 2009/10 die Qualifikation zur Champions League verpasst, und auf die Millioneneinnahmen verzichten muss, hier in Höhe von 30 Millionen, stehen dem Klub nur noch 235,2 Millionen Euro für Gehaltszahlung zur Verfügung. So fehlen dem Klub 21 Millionen für mögliche Gehaltszahlungen. Angenommen, Real Madrid befand sich an der Gehaltsobergrenze, muss der Klub von einer Saison zur nächsten 21 Millionen Euro an Gehältern einsparen, was den Verein zum Verkauf von seinen Spielern zwingen würde. Im Gegenzug müsste Real Madrid, neue Spieler verpflichten, um einen ausreichend großen Kader zu haben.

⁹³ vgl. G14 beschließt Gehaltsobergrenze, 05.11.02, www.spiegel.de, 18.08.09

⁹⁴ vgl. Bayern kassieren Prämien, 11.12.08, www.rp-online.de, 18.08.09

⁹⁵ vgl. Deloitte & Touche: Football Money League 2008

Dieses hypothetische Beispiel zeigt, dass die Koppelung einer Gehaltsobergrenze an den Gesamtumsatz personelle Probleme und Spielertransfers, die wiederum Ablösesummen veranschlagen, verursacht.

Außerdem scheint die Obergrenze von 70% sehr hoch gegriffen. Wie unter Punkt 4.4 erläutert wurde, haben die Ligen selten die Marke von 70% erreicht und sind dennoch verschuldet.

Es müsste also ein Prozentsatz festgelegt werden, der die Gehaltsausgaben unter die bisher gängigen Summen schrumpfen lässt. So könnte ein Durchschnitt für die gesamte Liga herangezogen werden. Für die englische Premier League wäre das, ausgehend von den Gehaltsausgaben von 1997 bis 2008, ein Prozentsatz von 59,1% des Gesamtumsatzes⁹⁶. Um auch dem Ziel des Schuldenabbaus genüge zu tun, sollte ein geringerer Prozentsatz gewählt werden, sodass die überschüssigen Einnahmen dem Schuldenabbau zugeführt werden können.

So könnte beschlossen werden, dass Vereine einen gewissen Prozentsatz ihres Gesamtumsatzes ausgeben dürfen, dabei allerdings eine festgelegte Gesamtobergrenze nicht überschritten werden darf. So wird Vereinen, die hohe Umsätze generieren, Rechnung getragen, da sie ihren Umsatz entsprechend viel Geld investieren dürfen. Die absolute Obergrenze würde allerdings verhindern, dass mehr Geld ausgegeben, als eingenommen wird. Zudem könnte somit die Wettbewerbsausgeglichenheit positiv beeinflusst werden, da die Unterschiede in den Gehaltskosten der Vereine nicht mehr so stark auseinander gehen würden.

⁹⁶ Quelle: Eigene Berechnung nach Daten von Deloitte & Touche, Annual Review of Football Finance 2009

6 UEFA-Lizenzierungsverfahren

Wie in Kapitel 4 bereits angedeutet, werden in den unterschiedlichen Ligen verschiedene Lizenzierungen mit unterschiedlich stark ausgeprägten Anforderungen durchgeführt. Die deutsche Bundesliga unterliegt dabei einem der strengsten Verfahren aller Fußballligen.

In diesem Kapitel soll deutlich gemacht werden, warum ein gemeinsames Lizenzierungsverfahren in Europa für die Gehaltsobergrenze und Chancengleichheit unerlässlich ist. Dazu werden Auszüge aus den Lizenzordnungen der DFL und der UEFA vorgestellt.

Die UEFA verlangt von all ihren Mitgliedsverbänden eine nationale Lizenzierung, die den Mindestanforderungen der UEFA erfüllen muss.

Reinhard Rauball, Präsident der Deutschen Fußballliga (DFL), sagt: „Wir haben ein strenges Lizenzierungssystem, das finanzielle Abenteuer verbietet und die Voraussetzung für einen ausgeglichenen Wettbewerb ist.“⁹⁷

Christian Seifert, Vorsitzender der Geschäftsführung der DFL, fordert von der UEFA eine Lizenzierung der beiden wichtigsten europäischen Vereinsturniere. In der Champions League findet derzeit „ein völlig irrationales und auf Schulden basierendes Wettrüsten“ statt, bei dem Teams wie Hertha und Hoffenheim nur bedingt Erfolgchancen hätten.

„Irgendwann werden die Wettbewerbe aber an Attraktivität verlieren oder implodieren. Wenn ich einen Wettkampf anschau, und von vornherein weiß, dass der Sieger gedopt ist, lässt das Interesse irgendwann nach“, sagt Seifert.⁹⁸

Auch UEFA-Präsident Michel Platini ergänzt: „Das ist eine schlechte Entwicklung und wir müssen etwas tun, um wieder Chancengleichheit herzustellen.“⁹⁹

Es wird also deutlich, dass sich auch Personen in verantwortungsvollen Positionen klar für eine Gehaltsobergrenze aussprechen.

⁹⁷ vgl. sid: Rauball sieht Liga auf einem guten Weg, 20.05.09, www.focus.de, 18.08.09

⁹⁸ vgl. DFL-Chef ist von Bundesliga überzeugt, 17.02.09, www.spox.com, 18.08.09

⁹⁹ vgl. Alisch, Tatjana: finanzielles Fairplay im international Fußball, 25.06.09, www.fussball.suite101.de, 18.08.09

6.1 Ziele der Lizenzierung

Mit dem jährlichen Lizenzierungsverfahren möchte die DFL die Struktur des nationalen Fußballs verbessern und die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Vereine sichern und dabei den nationalen Mannschaftswettbewerb fördern.¹⁰⁰

Außerdem dient das Verfahren dazu:

- den Ligaspielbetrieb für die jeweils kommende Spielzeit, wie auch längerfristig zu sichern, zuverlässig planen und durchführen zu können,
- die Stabilität und die Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit der Lizenznehmer auch für andere nationale und internationale Wettbewerbe gewährleisten zu helfen,
- die Integrität des Wettbewerbs zu erhöhen,
- Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit auszubauen,
- Management- und Finanzstrukturen zu fördern,
- das öffentliche Image und die Vermarktung der Liga wie auch der Lizenznehmer zu fördern und zu sichern, dass sie stabile Bestandteile unserer Gesellschaft, zuverlässige Partner des Sport und der Wirtschaft sind.¹⁰¹

Daran möchte sich auch die UEFA orientieren. Seit 2004 führt die UEFA eine Klublizenzierung durch, orientiert am deutschen Lizenzierungsverfahren weiterentwickelt wurde und mit dem Handbuch 2.0 ein vorläufiges Ende fand. Ab der Saison 2010/11 sollen die europäischen Vereine, die an einem europäischen Wettbewerb teilnehmen, einer strengeren Lizenzierung nach dem Handbuch 2.0 unterliegen. Als Vorbild soll dabei die Bundesliga dienen. Damit soll das Ungleichgewicht, die Transfersummen und Spielergelälter eingedämmt werden.¹⁰²

Ziele der UEFA-Lizenzierung¹⁰³:

- Die Ausbildung und Betreuung von jungen Spielern in jedem einzelnen Klub weiter fördern und kontinuierliche Priorität einräumen.

¹⁰⁰ vgl.: Straub, Wilfried: Wirtschaftliche Kontrollmaßnahmen und verbandsrechtliche Sanktionen zur Sicherung des sportlichen Wettbewerbs im Fußball, Frankfurt

¹⁰¹ Zitatvgl.: Lizenzordnung Deutsche Fußballliga Präambel

¹⁰² vgl. Neues Lizenzierungsverfahren, 24.06.09, www.spox.com, 18.08.09

¹⁰³ vgl.: Straub, Wilfried: Wirtschaftliche Kontrollmaßnahmen und verbandsrechtliche Sanktionen zur Sicherung des sportlichen Wettbewerbs im Fußball

- Die Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit der Klubs verbessern, deren Transparenz und Glaubwürdigkeit erhöhen und nicht zuletzt dem Gläubigerschutz die notwendige Bedeutung beimessen.
- Die Kontinuität der internationalen Wettbewerbe während einer Spielzeit sichern.
- Das finanzielle Fairplay in diesen Wettbewerben überwachen.
- Den Ausbau, die Ausstattung und Sicherheit der Stadien für die Zuschauer und Medien verbessern.
- Sicherstellen, dass der Klub eine angemessene Administration und Organisation hat.

6.2 Vereinseigentümer und Schuldensituation

Grund für die Einführung sind die vielen verschuldeten Vereine und das Ungleichgewicht bei den finanziellen Voraussetzungen. Zu den verschuldeten Vereinen zählen vor allem auch die europäischen Topklubs und Traditionsvereine.

Im Gegensatz zur Bundesliga, wo derzeit die so genannte 50+1-Regel herrscht, können in England Vereine von Privatpersonen oder Unternehmergruppen mehrheitlich aufgekauft werden. Die berühmtesten Beispiele sind dabei, wie in Kapitel 4 erwähnt, der FC Chelsea mit Eigentümer Roman Abramowitsch, der FC Liverpool mit seinen Eignern Tim Hicks und George Gillett jr.¹⁰⁴, Manchester United und Malcolm Glazer¹⁰⁵, sowie Manchester City mit Scheich Dr. Sulaiman Al Fahim und der Investorengruppe ADUG¹⁰⁶. Insgesamt sind neun der zwanzig Klubs in der Premier League in ausländischer Hand¹⁰⁷.

Aber auch in Italien stehen Klubs im Besitz von Einzelpersonen und Familien. So gehört dem italienischen Ministerpräsidenten Silvio Berlusconi der AC Mailand¹⁰⁸. Der italienische Rekordmeister Juventus Turin ist im Besitz der Familie von Fiat-Besitzer Gianni Agnelli. Auch Libyens Staatschef Muammar al-Gaddafi ist im Besitz von Juventus Turin Aktien. Er hält 5,31% an den Aktien von Juventus Turin.¹⁰⁹

¹⁰⁴ vgl. Bloomberg: Liverpool-Eigner schulden Kredit um, 28.08.09, www.boerse-express.com, 18.08.09

¹⁰⁵ Friese, Ulrich: Manchester United droht der wirtschaftliche Abstieg, 07.01.06, www.faz.net, 18.08.09

¹⁰⁶ vgl. dpa: Neuer Besitzer, große Ziele, 01.09.08, www.sport.t-online.de, 18.08.09

¹⁰⁷ vgl. Eichler, Christian: Irgendeiner zahlt immer noch mehr, www.faz.net, 18.08.09

¹⁰⁸ vgl. sid: Berlusconi gibt Amt auf, 09.05.08, www.focus.de, 18.08.09

¹⁰⁹ vgl. Gaddafi steigt bei Juventus Turin ein, 09.01.02, www.spiegel.de, 18.08.09

6.2.1 Situation in England

Nach Angaben vom Vorsitzenden des englischen Verbandes FA, David Triesman, beläuft sich der Schuldenberg der Profiklubs in England auf 3,85 Milliarden Euro.¹¹⁰ Dabei entfallen alleine ein Drittel auf die vier englischen Topklubs Manchester United, Arsenal und Chelsea London sowie der FC Liverpool. So stiegen laut Angaben der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG die Schulden des englischen Rekordmeisters FC Liverpool im Geschäftsjahr 2008 von umgerechnet 49,63 auf 97,22 Millionen Euro. Und das, obwohl der frühere Champions-League-Sieger einen Rekordumsatz von 210 Millionen Euro und sogar einen Gewinn von 11,53 Millionen Euro verbuchte.¹¹¹

Seit der feindlichen Übernahme durch den Amerikaner Malcom Glazer hat der englische Meister Manchester United knapp 777 Millionen Euro Schulden angehäuft.

Der FC Chelsea kann das Überleben nur dank der Großzügigkeit von Eigner Roman Abramowitsch sichern. Der Russe begleicht jedes Jahr die Defizite aus dem operativen Geschäft, also den Gehältern seiner Spieler. Die geschätzten 700 Millionen Euro, die Abramowitsch in den Klub investiert hat, gelten offiziell als zinslose Darlehen. So bleibt dem FC Chelsea nur das Hoffen, dass Abramowitsch nicht sein Geld bald zurückverlangt.

Oft kauft ein neuer Besitzer den Verein mit Krediten und überschreibt diese dann auf den Verein.

Auch FIFA-Chef Sepp Blatter meldete sich zu Wort und mahnte, die Europäische Fußball-Union müsse „etwas mit dem Lizenzierungssystem tun“, denn das Investment im Fußball sei „außer Kontrolle geraten“.

Und UEFA-Generalsekretär David Taylor kündigte wegen der „prekären Lage“ an, „die finanziellen Richtlinien zu verschärfen“.¹¹²

Christian Seifert, Geschäftsführer der DFL sagt¹¹³:

„Selbst Engländer geben inzwischen zu, dass die Bundesliga die einzige ist, die profitabel arbeitet. Ich setze große Hoffnungen auf UEFA-Präsident Michel Platini. Wenn der es schafft, für den Zugang zu den immer prestigeträchtigeren und lukrativeren europäischen Wettbewerben halbwegs einheitliche Zulassungskriterien zu schaffen - die nationalen Unterschiede in der Steuergesetzgebung wird auch die UEFA nicht ändern können - ist ein großer Schritt getan.“

¹¹⁰ vgl. sid: 3,85 Milliarden Euro Schulden, 07.10.08, www.sueddeutsche.de, 18.08.09

¹¹¹ vgl. sid: Ibrahimovic für 70 Millionen Euro zu Barca?, 05.06.09, www.sport1.de, 18.08.09

¹¹² vgl, Eichler, Christian: Irgendeiner zahlt immer noch mehr, www.faz.net, 18.08.09

¹¹³ Kalb, Rainer/ Schmidt, Marc/ Durry, Ralph: Es reicht nicht am Buffet zu plaudern, 07.08.09, www.bundesliga.de, 18.08.09

Die UEFA arbeitet schon seit Jahren daran, dass in der EU ein Sportgesetz verabschiedet wird und somit mehr in die Ordnung des Fußballmarktes eingreift. Triesman droht mit einer Salary Cap.

Denn gerade am Beispiel des FC Chelsea, der seine enormen Schulden durch seine Gehaltsausgaben aufgebaut hat, würde eine Salary bei der Gesundung helfen.

6.2.2 Situation in Spanien

In der spanischen Primera Division werden die Millionen für Transfers in anderer Weise generiert. Wie bereits in Kapitel 4 erwähnt, besteht die Kapitalbeschaffung in Spanien hauptsächlich aus Krediten. Aber auch hier stehen Vereine im Besitz von Firmen. Nur drei von 20 Klubs waren in der Saison 2007/08 schuldenfrei. Dies untersuchte José Maria Gay, Professor für Buchhaltung. Dabei belaufen sich die Schulden der 20 Erstligaklubs auf 3,5 Milliarden Euro. Als Vermögenswert stehen dazu allerdings nur 325 Millionen Euro. So behauptet Gay, dass einige Vereine technisch bankrott seien.

Dennoch wurde kein Verein aufgelöst oder zum Zwangsabstieg verurteilt. Seit 1992 sind fast alle Vereine Aktiengesellschaften. 2004 wurde das Konkursgesetz für Fußball-Aktiengesellschaften geändert. So bekommen insolvente Vereine 50% ihrer Schulden erlassen, und dürfen den Rest innerhalb von fünf Jahren zurückzahlen.

So hat der FC Valencia Schulden in Höhe von mehr als 500 Millionen Euro angehäuft. Ursache waren der Stadionausbau und missglückte Transfers, die sportlich nicht einschlugen. Täglich muss der Verein 60000 Euro an Schulden tilgen.¹¹⁴

Seifert meint dazu: „In Deutschland hätte die halbe spanische Liga keine Lizenz bekommen.“¹¹⁵

6.2.3 Situation in Deutschland – Die 50+1 Regel

Die 50+1-Regelung findet in der DFL und ihren dazugehörigen Ligen Anwendung. So besagt sie, dass ein Verein in einer Aktien- oder Kapitalgesellschaft immer 50% plus eine Stimme halten muss. Damit hat der Verein immer die Oberhand. Durch diese Regelung wird verhindert, dass fi-

¹¹⁴ vgl. Kerschbaumer, Andreas: Lizenz zum Schuldenmachen, 05.07.09, www.diepresse.com, 18.08.09

¹¹⁵ vgl. sid: „Marke Bundesliga ist stärker denn je“, 06.08.09, www.focus.de 18.08.09

finanzstarke ausländische oder inländische Investoren die Vereine oder deren Gesellschaften übernehmen.¹¹⁶

Vor allem diese Regelung hat die deutschen Profivereine bisher vor den Schuldenbergen, wie sie oben beschrieben wurden, geschützt.

Gerhard Meyer-Vorfelder, Vize-Präsident der UEFA und ehemaliger Präsident des Deutschen Fußball Bundes, sagt:

„In Deutschland darf kein Geldgeber die Mehrheit eines Klubs übernehmen. Das verhindert, dass Einzelpersonen den Fußball wie ein Spielzeug behandeln und wegwerfen, wenn sie ihren Spaß verloren haben. Ich möchte mal sehen, was mit Chelsea passiert, wenn Abramowitsch den Hahn zudreht.“¹¹⁷

Ein Auflösen der Regelung hätte zur Folge, dass auch vermeintlich kleine Vereine, wie Hannover 96 oder der VfL Bochum, mit geliehenen Millionen ihres Investors auf dem Transfermarkt aktiv werden könnten.

Dadurch würde die Bundesliga womöglich bei den internationalen Wettbewerben wieder mehr Erfolge aufweisen können, doch würde sich die deutsche Profifußballlandschaft, mit ihren über Jahrzehnte gewachsenen Werten, nachhaltig verändern.

Christian Seifert sieht „in Europa vielleicht zehn Vereine, die für die wenigen Topstars interessant sind. Aber danach kommen schon acht Bundesligisten.“¹¹⁸

So setzen sich Bayer Leverkusens Geschäftsführer Wolfgang Holzhäuser, und der Präsident von Hannover 96, Martin Kind, für die Aufhebung der Regelung ein.

„Ich hätte keine Angst vor Investoren mit mehr als 50 Prozent. Wettbewerbsverzerrender wäre doch vielmehr, wenn ein Investor sich bei mehreren Vereinen mit knapp unter 50 Prozent einkauft und somit flächendeckend Einfluss nehmen könnte“, so Holzhäuser.¹¹⁹

Es bleiben jedoch Zweifel, ob Vereine, wie Hannover oder Bochum, für einen Investor so interessant sind, wie Borussia Dortmund oder der Hamburger SV. Würde der Markt für Investoren geöffnet, heißt das noch lange nicht, dass jeder Verein einen Käufer findet oder finden möchte.

Ligapäsident Rauball nennt den FC Chelsea als warnendes Beispiel:

„Nehmen Sie den FC Chelsea. Auf der einen Seite unterstützt von den Investorenmillionen eines Roman Abramowitsch, auf der anderen Seite Verbindlichkeiten von 360 Millionen Pfund. Da schafft man auch eine bestimmte Abhängigkeit.“

¹¹⁶ vgl. Zukunft der 50+1-regel weiter offen, 05.03.08, www.kicker.de 18.08.09

¹¹⁷ ebenda

¹¹⁸ Kalb, Rainer/ Schmidt, Marc/ Durry, Ralph: Es reicht nicht am Buffet zu plaudern, 07.08.09, www.bundesliga.de, 18.08.09

¹¹⁹ vgl. dpa: Regel weiter auf dem Prüfstand, 04.03.08, www.fussball24.de, 18.08.09

Im Folgenden werde ich eine Tabelle für Pro und Contra zur Aufhebung der Regelung darstellen. Da diese Regelung maßgeblich für die Strukturen im deutschen Fußball ist und vor allem die finanziellen Abenteuer verhindert, soll hier geklärt werden, ob die Aufhebung für den deutschen Erfolg in der Champions League beitragen kann, um somit auch einer Salary Cap vorzubeugen.

Tabelle 6: Pro und Contra zur 50+1-Regel

Pro	Contra
Millionen der Investoren bringen teure Spieler in die Bundesliga	Teure Spieler könnten durch Verletzung zu Sportinvaliden werden
Erhöhte Chancen im europäischen Wettbewerb	Überschuldung der Vereine; Beispiel England
Niveau der Liga steigt	Vereine werden zu Spielzeugen der Milliarde
Bessere Vermarktung im Ausland aufgrund der besseren Spieler	Einsatzchancen für junge Spieler aus der eigenen Jugend sinken

Es wird also deutlich, dass auch Personen in verantwortungsvollen Posten sich darüber im Klaren sind, dass die Situation, Struktur und Lizenzierungsverfahren so nicht länger bestehen bleiben können. Ein gemeinsames Lizenzierungsverfahren, das bindend für alle Profivereine ist, würde den europäischen Fußballmarkt wieder auf gesündere und vor allem sportlich ausgeglichene Beine stellen.

Teil dieser Lizenzierung könnte auch eine Gehaltsobergrenze sein, die festlegt, wie viel Geld die Vereine in Spieler investieren dürfen.

6.2.4 Das Lizenzierungsverfahren der DFL

Hier werden Auszüge und Ziele formuliert, die die DFL als Voraussetzung für die Lizenzvergabe aufgestellt hat.

Die DFL hat folgende Voraussetzungen für die Lizenzerteilung:¹²⁰

- a. Die schriftliche Bewerbung und seine rechtsverbindliche Erklärung vom vertretungsberechtigten Organ des Bewerbers, dass die Lizenzierungsunterlagen vollständig und richtig sind. Ferner ist eine Verpflichtungserklärung vorzulegen, aus der sich ergibt, die im Rahmen der Lizenzerteilung festgelegten Auflagen zu erfüllen.

¹²⁰ vgl. Straub, Wilfried: Wirtschaftliche Kontrollmaßnahmen und verbandsrechtliche Sanktionen zur Sicherung des sportlichen Wettbewerbs im Fußball, Frankfurt

- b. Der Nachweis der sportlichen Qualifikation.
- c. Der Nachweis organisatorischer Anforderungen.
- d. Der Nachweis technischer und spieltechnischer Anforderungen.
- e. Der Nachweis der sicherheitstechnischen Einrichtungen und Voraussetzungen nach den vom DFB erlassenen Richtlinien zur Verbesserung der Sicherheit bei Bundesspielen.
- f. Der Nachweis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit nach den entsprechenden Richtlinien.

Besonders Punkt f steht hier im Fokus. Im Anhang IX zur Lizenzordnung der DFL heißt es:

Die Lizenznehmer betätigen sich zunehmend in erheblichem Umfang wirtschaftlich. Die Risiken nehmen für alle am Spielbetrieb direkt oder indirekt Beteiligten – Lizenznehmer, Spieler, Partner der Wirtschaft, Medienpartner etc. – zu. Dies gilt insbesondere für die Gläubiger der Lizenznehmer. Der Schutz der Gläubiger tritt somit ebenfalls mehr in den Vordergrund. Demzufolge ist es wichtig und herrschende Übung, zum Zwecke der Sicherung des Spielbetriebs die Prüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit in einem Lizenzierungsverfahren durchzuführen.

Dabei soll vor allem die Liquidität zu jedem Zeitpunkt gegeben sein.¹²¹

So heißt es weiter:

Sofern ein Bewerber negatives Vermögen bzw. einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag [...] aufweist, wird durch eine Auflage festgelegt, dass sich diese Kennziffer nicht weiter verschlechtern darf. Hierdurch soll die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Bewerbers für die Zukunft positiv beeinflusst werden.¹²²

Diese Auszüge belegen, dass die DFL ein besonderes Augenmerk auf die finanzielle Situation der Vereine legt. Ein positives Nettovermögen muss jederzeit gegeben sein.

6.2.5 Die UEFA-Lizenzierung

Die UEFA möchte mit der Einführung des Lizenzierungsverfahrens gewisse Mindeststandards in die europäischen Fußballligen setzen. Dazu sagte der stellvertretende UEFA-Generalsekretär Gianni Infantino:

„Für alle Klubs und Lizenzgeber gelten die gleichen Mindeststandards, und zwar nicht mehr nur auf dem Spielfeld, sondern auch außerhalb des Spielfelds. Die Umsetzung des Klublizenzierungsverfahrens in allen Mitgliedsver-

¹²¹ vgl. Lizenzierung und Liquidität, DFL Lizenzordnung, Anhang IX, Seite 4

¹²² vgl. Negatives Vermögen, DFL Lizenzordnung, Anhang IX, Seite 5

bänden der UEFA stellt einen wichtigen Schritt in Richtung einer erhöhten Transparenz und einer besseren Führung der Fußballklubs dar.¹²³ Allerdings müssen die Funktionäre der UEFA die unterschiedlichen gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und kulturellen Gesichtspunkte beachten. Nicht jeder nationale Verband weist die gleichen Strukturen auf.

Die UEFA verfolgt mit der Einführung des Klublizenzierungsverfahrens folgende Ziele:

- Die Ausbildung und Betreuung von jungen Spielern in jedem einzelnen Klub weiter fördern und kontinuierliche Priorität einräumen.
- Die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit der Klubs verbessern, deren Transparenz und Glaubwürdigkeit erhöhen und nicht zuletzt dem Gläubigerschutz die notwendige Bedeutung beimessen.
- Die Kontinuität der internationalen Wettbewerbe während einer Spielzeit sichern.
- Das finanzielle Fairplay in diesen Wettbewerben überwachen.
- Den Ausbau, die Ausstattung und Sicherheit der Stadien für die Zuschauer und Medien verbessern.
- Sicherstellen, dass der Klub eine angemessene Administration und Organisation hat.

Dabei wird das UEFA-Klublizenzierungsverfahren nicht von der UEFA durchgeführt, sondern von den jeweiligen Nationalverbänden. Die UEFA empfiehlt das Klublizenzierungsverfahren für alle Vereine der höchsten Spielklasse durchzuführen. Allerdings nur für Vereine, die sich für den europäischen Wettbewerb qualifizieren, gilt der Anforderungskatalog der UEFA als bindend.¹²⁴

Die darin genannten finanziellen Kriterien sind als Mindestanforderungen für die nationalen Verbände anzusehen. 2008 wurden 45% der 126 Vereine, die keine Lizenz erhalten haben, diese wegen Nichterfüllung der finanziellen Standards verweigert.

Die UEFA unterteilt ihre Kriterien in vier verschiedene Kategorien:

A-Kriterium: Dieses Kriterium muss erfüllt werden. Bei Nichterfüllung darf der Lizenznehmer nicht an einem UEFA-Klubwettbewerb teilnehmen. Insbesondere vergangenheitsbezogene Finanzinformationen, wie der Jah-

¹²³ vgl. Chaplin, Mark: Die Lizenz zum Spielen, 19.10.07, www.uefa.de, 18.08.09

¹²⁴ vgl. Straub, Wilfried: Wirtschaftliche Kontrollmaßnahmen und verbandsrechtliche Sanktionen zur Sicherung des sportlichen Wettbewerbs im Fußball, Frankfurt

resabschluss, die Gewinn- und Verlustrechnung und die Kapitalflussrechnung zählen hierzu.

B-Kriterium: Dieses Kriterium muss erfüllt werden. Es können aber verschiedene Alternativen gewählt werden, um es zu erfüllen. Wenn der Lizenzbewerber das Kriterium mit keiner der gegebenen Alternativen erfüllt, erhält er keine Lizenz. Hierzu zählen zukunftsbezogene Finanzinformationen, wie eine Plan-Kapitalflussrechnung.

C-Kriterium: Dieses Kriterium muss erfüllt werden, wird aber bei Vergehen nicht mit Lizenzentzug bestraft, sondern mit vorgegebenen Sanktionen. Die Teilnahme am europäischen Wettbewerb ist dennoch gegeben.

D-Kriterium: Dieses Kriterium stellt lediglich eine Empfehlung dar.¹²⁵

Verstößt ein Verein gegen Kriterien zur Lizenzvergabe, muss der Verein mit Sanktionen rechnen. Laut Artikel 8a der UEFA-Klublizenzierungsordnung ist der nationale Verband für eventuelle Sanktionen verantwortlich. Genau hier liegt das Problem. Jeder nationale Verband hat einen unterschiedlichen Strafenkatalog. Jede Nation hat andere Kulturen und rechtliche Voraussetzungen, um Strafen umzusetzen.

Daher entwickelt die UEFA ihre Lizenzvorgaben jedes Jahr weiter.¹²⁶ Gerade im finanziellen Sektor möchte die UEFA einen Fair-Play-Gedanken vorantreiben. So dürfen Vereine keine ausstehenden Verbindlichkeiten gegenüber anderen Vereinen, Behörden oder Angestellten aufweisen.¹²⁷ Dieser Punkt ist als A-Kriterium anzusehen.

6.3 Fazit

Damit eine Gehaltsobergrenze eingeführt werden kann, muss im Rahmen der UEFA-Lizenzierung ein weiteres A-Kriterium eingeführt, das die Klubs zwingt, sich diesen Anforderungen unterzuordnen. Bei Vergehen droht der Ausschluss aus dem europäischen Wettbewerb.

Des Weiteren muss der oben erwähnte Punkt aus dem Anhang IX zur Lizenzordnung, dass die Vereine ein positives Nettovermögen ausweisen müssen, zwingend in die UEFA-Lizenzierung eingebunden werden.

¹²⁵ vgl. Straub, Wilfried: Wirtschaftliche Kontrollmaßnahmen und verbandsrechtliche Sanktionen zur Sicherung des sportlichen Wettbewerbs im Fußball, Frankfurt

¹²⁶ vgl. Chaplin, Mark: Klublizenzierung in sicheren Händen, 08.09.08, www.uefa.de, 18.08.09

¹²⁷ vgl. UEFA-Klublizenzierungsordnung, Artikel 47, 48

7 Rechtliche Möglichkeiten und Prüfung der Rechtmäßigkeit

In diesem Kapitel soll die Frage nach der Rechtmäßigkeit der Gehaltsobergrenze geklärt werden. Da die Salary Cap Länder übergreifend eingeführt werden soll, stehen EU-rechtliche Fragen im Vordergrund. Auch ob hier Kartellabsprachen getroffen werden, soll erörtert werden. Dazu wird auf das Sportrecht aus den USA verwiesen.

7.1 Verstoß gegen Art. 81 EGV

Wesentliche Frage des Salary Cap ist die Zulässigkeit einer solchen Regelung. Es kommt insbesondere ein Verstoß gegen Art. 81 EGV in Betracht.¹²⁸

Voraussetzung dafür ist, dass es sich bei den Beteiligten um Unternehmen handelt. Hierfür ist es schlicht notwendig, dass die Einheit eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübt.

Des Weiteren treffen die Klubs mit der Lizenzvergabe Vereinbarungen. Mit der Einführung einer Salary Cap könnte dies als „freiwillige Selbstbeschränkung“ deklariert werden, dies würde allerdings nichts an dem Tatbestand der Vereinbarung ändern.

Eine Vereinbarung ist nur dann wettbewerbswidrig, wenn durch die Einführung von Gehaltsobergrenzen der redliche, unverfälschte Wettbewerb verhindert, eingeschränkt oder verfälscht wird. Der Fußballmarkt wird bei einer Einführung nicht verfälscht, da bei einer europaweiten Einführung die Chancen aller Klubs gleich bleiben, da alle den gleichen Bindungen unterliegen.

Andererseits umfasst ein Kartellverbot jede künstliche Veränderung der Marktverhältnisse seitens der Unternehmen. Da die Spieler bei einer Einführung beeinträchtigt wären und sich ihre Verdienstmöglichkeiten verschlechtern würden, ist der Markt nicht mehr frei und unverfälscht. Somit liegt eine Wettbewerbsbeeinträchtigung vor.

Zusätzlich müssen nach den De-Minimis-Grundsätzen die Auswirkungen spürbar sein. Die Salary Cap würde die Vereine zum Sparen zwingen und somit die Gehälter der Spieler beeinflussen. Daher ist die Wettbewerbsbeschränkung auch spürbar.

Das Ergebnis lautet demnach: Die Einführung der Gehaltsobergrenze verstößt grundsätzlich gegen Art. 81 Abs. 1 EGV.

¹²⁸ vgl. Karsch, Tobias: Der Bundesligaverein als Wirtschaftsunternehmen und Arbeitgeber, Nomos 2006

7.2 Mögliche restriktive Anwendung des Kartellrechts

In den USA bilden Salary Caps den Gegenstand von Kollektivverträgen von Arbeitgeber- und Arbeitnehmervereinigungen. Derartige arbeitsrechtliche Kollektivvereinbarungen sind dem Kartellrecht entzogen. Dies gilt auch in Europa. So heißt es in einer Stellungnahme des Europäischen Gerichtshofes zu einer Reihe von Entscheidungen: Die Vereinbarungen müssen in Form eines Tarifvertrages als Ergebnis einer Tarifverhandlung zwischen Organisationen geschlossen werden, die zum Arbeitgeber und zum anderen Arbeitnehmer vertreten.

Mit anderen Worten, schaffen die Ligaverbände im Einklang mit einer Vereinigung der Spieler einen gültigen Tarifvertrag, so wäre dieser vom Kartellrecht nicht betroffen.

Dabei müssen allerdings auch folgende Voraussetzungen gegeben sein:

- Die Einführung muss zu gesamtwirtschaftlichen Verbesserungen führen und muss spürbare objektive Vorteile mit sich bringen.
- Die Verbraucher müssen angemessen beteiligt werden. Hier sind das die Zuschauer und Fans.
- Es muss eine Unerlässlichkeit der Wettbewerbseinschränkung vorliegen.

Fazit: Wenn die Gehaltsobergrenzen nach US-Amerikanischem Vorbild von tariffähigen Sozialpartnern im Rahmen eines Tarifvertrages vereinbart werden, ist ihre Kartellrechtswidrigkeit nach europäischem und deutschem Kartellrecht abzulehnen.¹²⁹ Somit wäre eine Salary Cap zulässig.

¹²⁹ vgl. Heermann, Peter W.: Sportökonomie Kongress Bayreuth, Juni 2003

8 Fazit

Nachdem nun festgestellt wurde, dass rein rechtlich eine Gehaltsobergrenze möglich ist, muss von Seiten der Funktionäre der UEFA und der Nationalen Verbände eine Einigung gefunden werden, wie eine Gehaltsobergrenze aussehen soll.

Dass sie zwingend erforderlich ist, hat sich in den Kapiteln 3 und 4 herausgestellt. Das finanzielle Verhalten der Manager der Vereine, die Schuldenberge und die sportliche Diskrepanz in der Champions League sind Argumente für die Einführung der Salary Cap. Die zahlreichen Aussagen vieler Verantwortlicher unterstützen dies. So sagte Silvio Berlusconi, Besitzer des AC Mailand:

„Die Gehälter befinden sich außerhalb jeder Realität. Es muss ein Salary Cap eingeführt werden. Die Gehälter sind inakzeptabel und nicht mehr im Einklang mit den wirtschaftlichen Voraussetzungen, in denen wir uns in schwierigen Zeiten befinden. Ich denke, wir sollten es so machen wie in den USA und eine Lösung finden, die eine rechtlich einwandfreie Entscheidung für ganz Europa bringt.“¹³⁰

Eine einfache Übertragung der Salary Caps aus den USA ist dabei nicht angebracht. Vielmehr muss eine neue Variante der Salary Cap erdacht werden. Die Schwierigkeit hierbei liegt in den stark unterschiedlichen Leistungen der Vereine im finanziellen Sektor. Eine faire Lösung, die sowohl den reichen Klubs, die weiterhin gerne ihr Geld ausgeben wollen, als auch den armen Klubs, die ihren Fans auch namhafte Spieler präsentieren wollen, gilt es zu finden. Dabei spielen auch die kulturellen und gesetzlichen Unterschiede innerhalb Europas eine Rolle.

Besonders im Vordergrund sollte bei der UEFA ein gemeinsames Lizenzierungsverfahren stehen, das die Chancengleichheit erhöht und finanzielle Risiken und Abenteuer minimiert. Dabei müssen vor allem Sanktionen eingeführt werden. Ein Schuldenstand von mehreren hundert Millionen Euro ist nicht tragbar und entbehrt jeglicher Vernunft. Fußball muss für die Fans wieder greifbarer, finanziell nachvollziehbarer und transparenter werden.

Ein Spieler sollte sich seinen Verein hauptsächlich wegen der sportlichen Perspektive, dem Umfeld und der Region aussuchen. Das Gehalt eines Spielers, das sowieso schon jenseits der zwei Millionen Euro Marke anzusiedeln ist, ist für viele Fans nicht mehr nachvollziehbar.

Die Unausgeglichenheit in der Champions League könnte mit der Gehaltsobergrenze ihr Ende finden. Auch kleine Vereine werden wieder die

¹³⁰ Berlusconi Gehaltsobergrenze, 19.08.09, www.sport1.de, 21.08.09

Chance haben, weit in den Wettbewerb vorzudringen, ohne, dass die finanziellen Möglichkeiten dies verhindern

Literatur- und Quellenverzeichnis

Bücher

Karsch, Tobias: Der Bundesligaverein als Wirtschaftsunternehmen und Arbeitgeber, Nomos, 2006

Hochschulschriften:

Dietl, Helmut/Lang, Markus/Rathke, Alexander: The Effect of Salary Caps in Professional Team Sports on Social Welfare, Januar 2008

Jochim, Christian, Kartellrechtliche Probleme des US-Amerikanischen Ligasports, 2000/2001, Universität Bayreuth,
www.sportundrecht.de/studarbeiten/jochim.pdf, 18.08.09

Sonstige Dokumente

Reglement der UEFA Champions League 2008/09

Straub, Wilfried: Wirtschaftliche Kontrollmaßnahmen und verbandsrechtliche Sanktionen zur Sicherung des sportlichen Wettbewerbs im Fußball

Deloitte & Touche
Annual Review of Football Finance 2009
Football Money League 2008

Ernest & Young
Bälle, Tore und Finanzen III, 2006
Bälle, Tore und Finanzen IV, 2007
Bälle, Tore und Finanzen V, 2008
Bälle, Tore und Finanzen VI, 2009

DFL Bundesliga Report 08

Lizenzordnung Deutsche Fußballliga Präambel

Lizenzordnung und Liquidität
DFL Lizenzordnung, Anhang IX, Seite 4

Negatives Vermögen

DFL Lizenzordnung, Anhang IX, Seite 5

Heermann, Peter W.: Sportökonomie Kongress Bayreuth, Juni 2003

Internet

Klingmüller, Angela: Collective Bargaining Agreements und Salary Caps im US-Profisport, 11/2005, www.arnekesiebold.de/uploads/media/11-05.pdf, 18.08.09

Stolpe, Daniel: Preetz kritisiert Gehälter 23.07.09,
http://www.morgenpost.de/sport/article1136538/Michael_Preetz_ist_auch_mit_wenig_Geld_optimistisch.html, 18.08.09

Ballack rechtfertigt Gehalt 07.03.07,
http://www.welt.de/sport/article750496/Ballack_rechtfertigt_sein_Gehalt.html, 18.08.09

Teams in der NBA
http://www.nba.com/standings/team_record_comparison/conferenceNew_Std_Cnf.html, 18.08.09

Teams in der NFL
<http://www.nfl.com/standings?category=league>, 18.08.09

Gleichen Teams in der NBA
http://www.nba.com/standings/team_record_comparison/conferenceNew_Std_Cnf.html, 18.08.08

NBA Draft
http://www.nba.com/history/draft_index.html, 18.08.09

Unterteilung der Fußballligen,
<http://www.kicker.de/news/fussball/fussballstartseite.html>, 07.08.09

Höhm, Ingmar: Bremen spielt um Einnahmen, 20.05.09,
<http://www.handelsblatt.com/journal/fussball/bremen-spielt-auch-um-wichtige-einnahmen;2284733>, 18.08.09

Austragungsbeginn Champions League, 20.05.08,
<http://www.uefa.com/competitions/ucl/history/index.html>, 18.08.09

Namensänderung Champions League, 20.05.08,
<http://de.uefa.com/competitions/ucl/history/index.html>, 18.08.09

Mehr Spiele, mehr Rechte, mehr Geld?, 14.04.08,
<http://www.spiegel.de/sport/fussball/0,1518,546203,00.html>, 18.08.09

Wer soll das bezahlen? 13.06.09,
http://www.morgenpost.de/printarchiv/sport/article1111910/Wer_soll_das_bezahlen.html, 18.08.09

Engelchen über dem Stadion 11.03.09,
<http://www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2009/0311/sport/0002/index.html>, 12.08.09

Finalisten Champions League
<http://www.kicker.de/news/fussball/chleague/startseite.html>, 18.08.09

Halbfinale Villareal
<http://www.kicker.de/news/fussball/chleague/startseite.html>, 18.08.09

Bundesliga-TV-Gelder werden neu verteilt, 29.01.09,
<http://satundkabel.magnus.de/medien/artikel/update-dfl-neuer-schluessel-fuer-fernsehgelder-vierjahreswertung-bestaetigt.html>, 12.08.09

Zentralvermarktung als Erfolgsmodell, 11.03.08,
<http://www.spiegel.de/sport/fussball/0,1518,540569-4,00.html>, 18.0.09

Die Premier League erobert Europa, 01.04.08,
<http://www.tagesspiegel.de/sport/Fussball-Fussball-Champions-League;art133,2504747>, 18.08.09

Lizenz zum Schuldenmachen, 05.07.09,
<http://diepresse.com/home/sport/fussball/492708/index.do>, 18.08.09

Abschlusstabelle Fußballligen
<http://www.kicker.de/news/fussball/fussballstartseite.html>, 18.08.09

Bayern kassieren Prämien, 11.12.08,
<http://www.rp-online.de/public/article/sport/fussball/champions/649251/Bayern-kassieren-96-Millionen-Euro-Praemien.html>, 18.08.09

Die Bayern nehmen fast 35 Millionen Euro ein, 25.06.09,
<http://sport.t-online.de/c/19/22/36/72/19223672.html>, 18.08.09

Champions League Teilnehmer Italien
<http://www.kicker.de/news/fussball/intligen/italien/serie-a-tim/2009-10/spieltag.html>, 18.08.09

Team History FC Chelsea,
<http://www.chelseafc.com/page/HistoryDetail/0,,10268~1328574,00.html>,
18.08.09

Chelsea droht der radikale Umbruch, 12.03.08,
http://www.welt.de/welt_print/article1789681/Chelsea_droht_der_radikale_Umbruch.html, 18.08.09

Rainer Bonhof freigestellt, 03.11.08,
<http://www.reviersport.de/65665---1-1-milliarden-schulden-chelsea-muss-sparen.html>, 18.08.09

Premier League baut ihr Vorsprung aus, 04.06.09,
<http://www.handelsblatt.com/journal/fussball/premier-league-baut-ihren-vorsprung-aus;2326268;2>, 18.08.09

Real Madrid empfängt Ronaldo wie einen König, 07.07.09,
<http://www.welt.de/sport/fussball/article4073011/Real-Madrid-empfaengt-Ronaldo-wie-einen-Koenig.html>, 18.08.09

Real Madrid und Ronaldo streiten um ein C, 16.07.09,
<http://www.welt.de/sport/fussball/article4132466/Real-Madrid-und-Ronaldo-streiten-ueber-ein-C.html>, 18.08.09

Transferausgaben Bundesliga
<http://www.transfermarkt.de/de/wettbewerb/L1/1-bundesliga/transfers/transferuebersicht.html>

Hertha BSC – arm und nicht mal sexy, 22.07.09,
<http://www.faz.net/s/Rub44F996D550744E2DB7410102C958D9D3/Doc~E2B90ED84918E4FC29673BC167AA148B1~ATpl~Ecommon~Scontent.html>, 18.08.09

Mitglieder Bayern München
http://www.fcbayern.t-home.de/de/verein/ag/fanclubs/index.php?fcb_sid=4ea111a7a1d46ad33ed2813e27653538, 12.08.09

Roy Makaay ist die Nummer eins, 16.08.03,
http://www.welt.de/print-welt/article253475/Roy_Makaay_ist_die_Nummer_eins.html, 18.08.09

Ablösesumme Gomez, 27.05.09,
http://www.focus.de/sport/fussball/bundesliga1/bundesliga-gomez-hat-in-muenchen-grosses-vor_aid_402945.html, 18.08.09

FC Bayern lockt mit fürstlichem Gehalt, 27.06.09,
http://www.n24.de/news/newsitem_5168637.html, 18.08.09

Jugend FC Barcelona
<http://www.weltfussball.de/spielbericht/champions-league-2008-2009-finale-manchester-united-fc-barcelona/>, 18.08.09

Barca-Präsident kritisiert Real Madrid, 09.07.09,
<http://www.4-4-2.com/displaynews/date/2009/07/09/laporta-mit-lanze-gegen-real-madrid.html>, 18.08.09

Cristiano Ronaldo bekommt Rekordgehalt, 17.06.09,
<http://www.europolitan.de/Sport/Fussball/Cristiano-Ronaldo-bekommt-Rekordgehalt---und-zahlt-Minimalsteuer/278,16131,0,0.html>, 18.08.09

Salary Cap Übersicht
http://www.nba.com/blazers/news/Salary_Cap_101-147720-41.html, 18.08.09

NBA reduziert die Salary Cap, 13.07.09
<http://www.handelsblatt.com/journal/sonstiges/nba-reduziert-die-salary-cap;2432126>, 18.08.09

Salary Cap set at 53 Millions, 11.07.06,
<http://sports.espn.go.com/nba/news/story?id=2516704>, 18.08.09

NBA reduziert die Salary Cap, 13.07.09,
<http://www.handelsblatt.com/journal/sonstiges/nba-reduziert-die-salary-cap;2432126>, 18.08.09

NBA Salary Cap Season 08/09, 09.07.09,
http://www.nba.com/news/salarycapset_080709.html, 18.08.09

Seven to pay luxury, 07.07.09
<http://sports.yahoo.com/nba/news?slug=aw-salarycap070709&prov=yhoo&type=lgns>, 18.08.09

G14 beschließt Gehaltsobergrenze, 05.11.02,
<http://www.spiegel.de/sport/fussball/0,1518,221505,00.html>, 18.08.09

Rauball sieht Liga auf einem guten Weg, 20.05.09,
http://www.focus.de/sport/fussball/bundesliga1/bundesliga-rauball-sieht-liga-auf-einem-guten-weg_aid_400945.html, 18.08.09

DFL-Chef ist von Bundesliga überzeugt, 17.02.09,
<http://www.spox.com/de/sport/fussball/bundesliga/0902/News/Seifert-Sind-die-attraktivste-Liga-Europas.html>, 18.08.09

Finanzielles Fairplay im international Fußball, 25.06.09,
http://fussball.suite101.de/article.cfm/finanzielles_fairplay_im_internationale_n_fussball, 18.08.09

Neues Lizenzierungsverfahren, 24.06.09,
<http://www.spox.com/de/sport/fussball/international/0906/News/michel-platini-will-bundesliga-als-vorbild-nehmen.html>, 18.08.09

Liverpool-Eigner schulden Kredit um, 28.08.09
<http://www.boerse-express.com/pages/798022>, 18.08.09

Manchester United droht der wirtschaftliche Abstieg, 07.01.06,
<http://www.faz.net/s/RubEC1ACFE1EE274C81BCD3621EF555C83C/Doc~>

EEF7620A5BCD74EF081D287E759EE5B56~ATpl~Ecommon~Scontent.html, 18.08.09

Neuer Besitzer, große Ziele, 01.09.08
<http://sport.t-online.de/c/16/05/76/40/16057640.html>, 18.08.09

Irgendeiner zahlt immer noch mehr,
<http://www.faz.net/s/RubFB1F9CD53135470AA600A7D04B278528/Doc~EFC8E69951EC84ED6917C5BA733D0D517~ATpl~Ecommon~Scontent.html>, 18.08.09

Berlusconi gibt Amt auf, 09.05.08,
http://www.focus.de/sport/fussball/int_ligen/fussball-italien-praesident-berlusconi-gibt-amt-beim-ac-mailand-auf_aid_300718.html, 18.08.09

Gaddafi steigt bei Juventus Turin ein, 09.01.02,
<http://www.spiegel.de/sport/fussball/0,1518,176127,00.html>, 18.08.09

3,85 Milliarden Euro Schulden, 07.10.08
<http://www.sueddeutsche.de/sport/184/313092/text/>, 18.08.09

Ibrahimovic für 70 Millionen Euro zu Barca?, 05.06.09,
http://www.sport1.de/de/fussball/fus_international/artikel_114734.html, 18.08.09

Es reicht nicht am Buffet zu plaudern, 07.08.09,
<http://bundesliga.de/de/liga/news/2008/meldung.php?f=0000132981.php>, 18.08.09

„Marke Bundesliga ist stärker denn je“, 06.08.09,
http://www.focus.de/sport/fussball/bundesliga1/bundesliga-seifert-marke-bundesliga-ist-staerker-denn-je_aid_423903.html, 18.08.09

Zukunft der 50+1-regel weiter offen, 05.03.08,
<http://www.kicker.de/news/fussball/bundesliga/startseite/artikel/375897/>, 18.08.09

Regel weiter auf dem Prüfstand, 04.03.08
<http://www.fussball24.de/fussball/1/7/38/58681-501-regel-der-dfl-auf-dem-pruefstand>, 18.08.09

Die Lizenz zum spielen, 19.19.07

<http://de.uefa.com/magazine/news/kind=128/newsid=603856.html>,
18.08.09

Klublizenzierung in sicheren Händen, 08.09.08,

<http://de.uefa.com/uefa/keytopics/kind=128/newsid=747456.html>, 18.08.09

Berlusconi Gehaltsobergrenze, 19.08.09

http://www.sport1.de/de/fussball/fus_international/newspage_141829.html,
21.08.09

Erklärung zur selbständigen Anfertigung

Hiermit erkläre ich, dass die vorliegende Arbeit ohne fremde Hilfe selbständig und nur unter Verwendung der angegeben Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Alle Teile, die wörtlich oder sinngemäß einer Veröffentlichung entstammen, sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde noch nicht veröffentlicht oder einer Prüfungsbehörde vorgelegt.

Großziethen, 25. August 2009

Dustin Werk